

Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 294 / Year 26 / June 2004
حزيران / يونيو 2004 / السنة السادسة والعشرون / العدد 294

رئيس وزراء سورية:
إجراءات احترازية لمواجهة العقوبات الأميركية

الشيخ محمد بن راشد في المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال العربية

اتجاهات الاستثمار العربي في العقارات اللبنانية

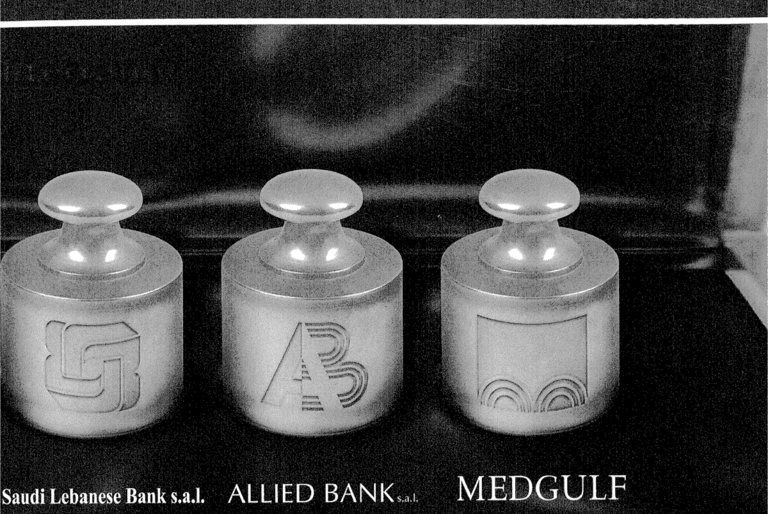
وزراء المال العرب في بيروت:
الاصلاح بالإلتزام لا بالإلزام

..وماذا عن انتقال السيادة المالية في العراق؟

هل ولّى زمن النفط الرخيص؟

"شعاع" تدخل عبر "أبراج" سوق التأمين العُمانية

"بهجت غروب" المصرية:
ـسباق بين
ـوية والتصفية


Saudi Lebanese Bank s.a.l.
ALLIED BANK s.a.l.
MEDGULF

FINANCIAL WEIGHT



TO PROVIDE YOU WITH CUSTOMIZED FINANCIAL SOLUTIONS

Bringing together the strengths of the country's top banks and the region's leading insurance company, Groupe Méditerranée offers unwavering support to its customer base.
By striving to put the interest of the client first, Groupe Méditerranée institutions always deliver the most reliable financial guidance based on solid commercial insight.

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

Advertising Director: Kamal Kazan
advert@iktissad.com

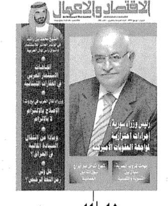
سعر العدد
• لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
• السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
• قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
• اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
• تونس 10 دنانير • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 **Euro**
• CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
• AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:
الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

ABC
1999 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



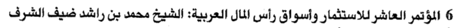
هذا العدد

الحديث الذي خصّ به رئيس وزراء سورية "الاقتصاد والأعمال"، يحمل أبعاداً أكبر من مجرد مقابلة صحافية؛ أبرز هذه الأبعاد طبيعة الرسالة الموجهة والجمهور المستهدف. فسورية تسير بخُطى ثابتة نحو الإصلاح الاقتصادي والإداري، وذلك خيار لا لبس فيه ولا تراجع عنه. ولكن التنفيذ سيتمّ وفق أجندة سورية تراعي الظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية للبلاد، وليس وفقاً لأيّ أجندة أخرى. أمّا بالنسبة للعقوبات الأميركية، فإنّ سورية تتّخذ الإجراءات الاحترازية اللازمة لمواجهتها وامتصاص أية انعكاسات سلبية محتملة، على الأنشطة الاقتصادية وعلى مسيرة الإصلاح... فليطمئن مجتمع الأعمال.. تلك هي الرسالة و"الاقتصاد والأعمال"، بهذا المعنى، هي خير منبر ووسيلة لإيصالها إلى المعنيين مباشرة بحكم موقعها ودورها في أوساط الأعمال في المنطقة.

وفي الوقت الذي يكرّس هذا العدد بما يتضمّنه من موضوعات ومتابعات على امتداد الوطن العربي الدور الصحافي لمجموعة الاقتصاد والأعمال، يتكرس على صعيد مواز دورها كإطار لبحث القضايا ذات الأولوية بالنسبة للدول ولأوساط الأعمال من خلال المؤتمرات والملتقيات التي تنظمها، والتي تحوّلت إلى مناسبات يحرص الجميع على المشاركة فيها وحضورها.

وبعد أقل من شهر على انعقاد الملتقى السادس للاتصالات والإنترنت الذي حرصت دولة قطر على استضافته، تنظم المجموعة المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال العربية خلال الفترة 24-26 حزيران/يونيو الحالي؛ والذي تحوّل على مدى عقد من الزمن إلى حدث عربي بامتياز. إذ يحضره سنوياً ما لا يقل عن 1000 مشارك من كبار المسؤولين الحكوميين وقيادات الأعمال والمصارف وممثلي الهيئات الدولية.

محتويات حزيران / يونيو 2004

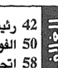


العدد 294



84

اقتصاد وأعمال



76

مقال

اقتصاد عربي

تعاون عربي

عرب وعالم



20

غرف / ملف خاص

سياحة

تأمين

شركات

المصرفية



138

الاقتصاد الجديد

نقل جوي

سيارات

المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال العربية

الشيخ محمد بن راشد ضيف الشرف



رياض سلامة يتوسط د. جوزيف طربيه (اليسار) ورؤوف أبو زكي

تحتضن بيروت بين 24 و26 حزيران/ يونيو الحالي (فندق فينيسيا إنتركونتيننتال) المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي تنظّمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع مصرف لبنان وبالتعاون مع جمعية مصارف لبنان ومؤسسة التمويل الدولية (IFC) التابعة للبنك الدولي.

ولي عهد دبي الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** سيكون ضيف الشرف، كما سيكون رئيس الوزراء الماليزي السابق **مهاتير محمد** متحدّثاً رئيسياً إضافة إلى مشاركة رؤساء حكومات ووزراء عرب وممثلين عن 30 بلداً.

وترويجاً للمؤتمر ومعطياته عقدت الهيئات المنظمة مؤتمراً صحفياً في بيروت شارك فيه حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** ورئيس جمعية مصارف لبنان د. **جوزيف طربيه** ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي**.

سلامة: متابعة عربية

حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** استهل المؤتمر بالإشارة إلى أن مصرف لبنان يواكب مؤتمر الاستثمار وأسواق رأس المال العربية منذ 10 أعوام. وأكّد أنّ "للمؤتمر هذا العام طابع مختلف كونه يحتفل بالعام العاشر على تنظيمه في لبنان بقدرات لبنانية ومتابعة عربية توسّعت على امتداد الأعوام العشرة الماضية".

وأضاف أنّ "مصرف لبنان يعتبر المؤتمر موعداً سنوياً مهماً، يجري من خلاله البحث في مواضيع ذات علاقة بتعزيز التعاطي البيني العربي في ظل التطورات العالمية التي تشير أكثر فأكثر إلى أهمية الاستثمار على صعيد المنطقة العربية"؛ كما أوضح **سلامة** أنّ "الأجواء التي تواكب المؤتمر من اتصالات ومباحثات وأبحاث تهمنا كمصرف مركزي".

وختم **سلامة** قائلاً: "تنعقد في لبنان مؤتمرات ذات نوعية، ويجب تعزيز هذا الدور المهم للبنان من أجل المستقبل".

طربيه: المظلة الاقتصادية

أمّا رئيس جمعية مصارف لبنان د. **جوزيف طربيه** فوصف المؤتمر بـ"الموعد السنوي والمنصة الإقليمية التي يجتمع عليها أصحاب القرار الاقتصادي والسياسي للتحاور في شؤون اقتصادية تهم الاقتصادات العربية، كم تهم أيضاً التطوير الاقتصادي في العالم العربي." وأضاف: "إنّ المؤتمر صاحب فضل كبير على لبنان حيث انطلق منذ 10 سنوات في ظل ظروف كانت فيها بيروت لا تزال في بداية مرحلة الإعمار. فأعاد هذا المؤتمر لبنان إلى دائرة الضوء، وهو اليوم في عامه العاشر ينعقد في ظل تركيز المنطقة في مرمى السياسة الدولية ومشاريع التغيير والتطوير الواردة إلينا من الخارج.

وبالطبع، لا بُدّ لنا أن يجلس أصحاب القرار السياسي الاقتصادي للتحاور حول هذا الموضوع في ظل العناوين العريضة التي يطرحها هذا المؤتمر بعد أن تعثرت اجتماعاتهم تحت المظلة السياسية. فلعل الاقتصاد يجمع في ما بينهم بعد الذي فرقته السياسة نتيجة التحدّيات الكبيرة التي تواجهها منطقتنا في الوقت الحاضر".

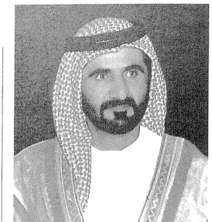
طربيه تابع: "الكلام في الوقت الحاضر يتناول السياسة والأمن العربي وستراتيجية مواجهة الهجمة الدولية على المنطقة، ولكن الكلام في الاقتصاد يبقى كلاماً للمستقبل الاقتصادي لدولنا. كما يبقى الكلام الرئيسي الذي يمكن أن تتمحور حوله ليس فقط الأمور الاقتصادية إنما السياسية أيضاً. فوراء السياسة والحروب الجارية في المنطقة، يجب أن نفتش دائماً عن الشأن الاقتصادي".

وختم **طربيه** قائلاً: "بورك هذا المؤتمر، وهنيئاً لمجموعة الاقتصاد والأعمال على الاستمرارية التي ثابرت بها على إقامة هذا المؤتمر وإنجاحه. ونعتقد أن المؤتمر هذا العام سيكون ناجحاً ومحطة رئيسية ومنارة اقتصادية ولإبقاء بيروت في دائرة الضوء كمركز للمؤتمرات ومركز للحوار الإقليمي والدولي".

أبو زكي: المؤتمر العاشر

مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** قال: "أن المؤتمر يكتسب هذه السنة أهمية خاصة لكونه يتزامن مع مرور عشر سنوات على انطلاقته، بحيث يعتبر، بحق، مؤتمراً تأسيسياً لصناعة المؤتمرات في المنطقة. وقد تمكن هذا المؤتمر من خلال ما حققه وما تفرع عنه من ملتقيات ومنتديات متخصصة قطرياً وقطاعياً، أن يلعب دوراً حيوياً ومهماً في الترويج للإصلاحات الاقتصادية، وفي الترويج للاستثمار في البلدان العربية، وفي أن يشكل إطاراً دورياً للالتقاء والحوار ليس في ما بين المستثمرين ورجال الأعمال العرب وحسب، بل في ما بينهم وبين المسؤولين الحكوميين. وقد جاء ذلك وفي وقت كان يتزايد دور القطاع الخاص عاماً بعد عام، في عملية الاستثمار وفي امتلاك أو إدارة العديد من المرافق والخدمات والمؤسسات".

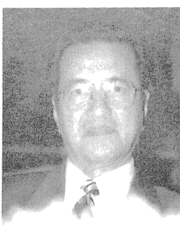
وأضاف **أبوزكي**: "وانطلاقاً من ذلك، فإنّ المؤتمر وفي دورته العاشرة سيستقطب كالعادة مشاركة واسعة على الصعيدين الرسمي والخاص تشمل أكثر من 30 بلداً عربياً وأجنبياً، وبمستوى تمثيلي رفيع.



الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم



رفيق الحريري



مهاتير محمد

فالمشاركة الرسمية ستكون على مستوى رؤساء حكومات أو نوّاب رؤساء أو وزراء أو محافظي بنوك مركزية، فضلاً عن رؤساء مؤسسات تشجيع وتنمية الاستثمارات وقادة الصناديق والمؤسسات المالية. وسيتمّ الإعلان عن الأسماء بعد اكتمال التأكيدات الرسمية خصوصاً بالنسبة إلى بعض رؤساء الحكومات".

وقال **أبو زكي**: "يشرفنا في هذه المناسبة الإعلان بأن سمو الشيخ **محمد بن راشد** ولي عهد دبي سيكون ضيف الشرف على المؤتمر، وهو يعتبر رمزاً لتجربة قيادية رائدة في المنطقة لاسيما في مجال اجتذاب الاستثمارات والترويج لها. فالشيخ **محمد**، كما هو معروف، يقود تجربة مميّزة في المنطقة. كما يسعدنا أيضاً الإعلان عن مشاركة **مهاتير محمد** رئيس وزراء ماليزيا السابق والذي يمثل أيضاً تجربة تنموية مميّزة.

أمّا المشاركة على مستوى القطاع الخاص، فهي كالعادة على مستوى رؤساء الشركات وقادة المؤسسات المصرفية والمالية الاستثمارية العربية والدولية، إضافة إلى الخبراء العرب والأجانب في شؤون المال والأعمال والاستثمار. وستتوج المشاركة الدولية هذا العام بشخص نائب الرئيس لتطوير القطاع الخاص في البنك الدولي وكبير الاقتصاديين لدى مؤسسة التمويل الدولية السيد **مايكل كلاين**".

وأضاف: "أما على صعيد برنامج المؤتمر فإنه سيناقش عدداً من المواضيع أبرزها:

– الآفاق السياسية للمنطقة، وستكون هذه الجلسة بمشاركة شخصيات معروفة ومشهود لها بالرؤية وبالمراس.

– تحدّيات الإصلاح الاقتصادي، ويشارك في هذه الجلسة وزراء مختصون من بلدان عربية عدة.

– متطلبات تحريك واستقطاب الاستثمار، ويشارك فيها بعض كبار المستثمرين.

– تطوير صناعة السياحة في المنطقة ودور الأجواء المفتوحة، ويشارك في هذه الجلسة مسؤول في شركة بوينغ وهي إحدى الشركات الراعية للمؤتمر.

– العراق: انتقال السلطة وآفاق إعادة الإعمار، ويشارك في هذه الجلسة بعض الوزراء العراقيين المختصين وقادة القطاع الخاص.

– الصناعة المصرفية وتحدّيات النموّ، ويشارك فيها كبار المصرفيين.

– مستقبل المؤسسات العائلية في المنطقة، يشارك فيها خبراء وبعض أصحاب المؤسسات أنفسهم.

كما يشهد المؤتمر من ضمن فعالياته:

– المنتدى العربي للاستثمار لعرض المستجدات في سياسات وخطط الحكومات العربية في الإصلاح الاقتصادي واجتذاب الاستثمارات.

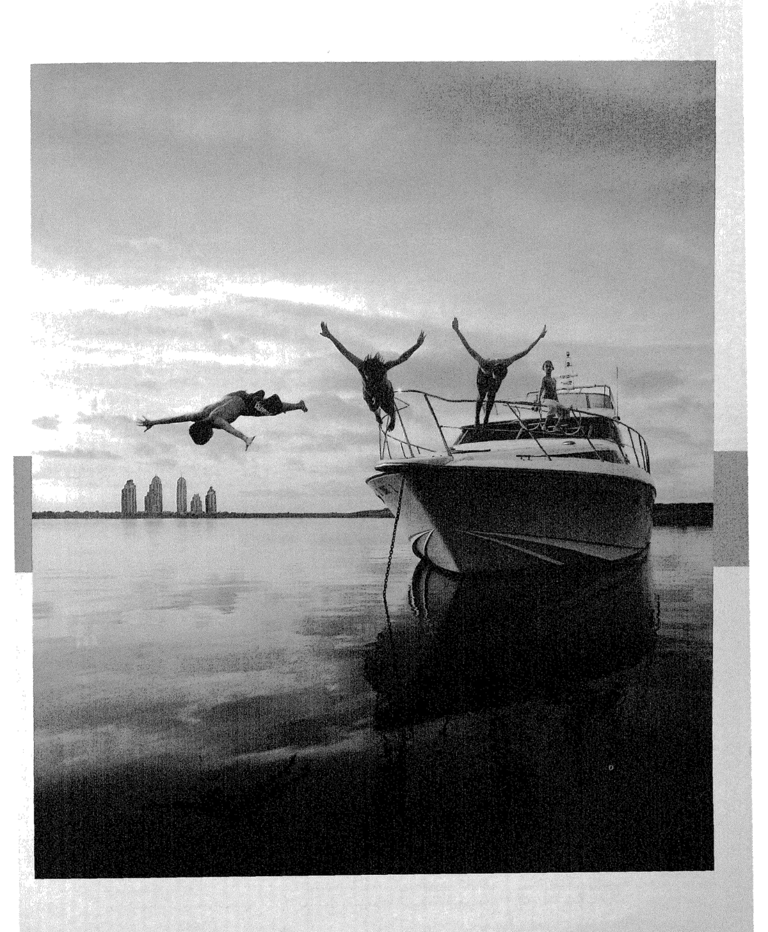
– منتدى القيادات الشابة العربية لمناقشة المواضيع المرتبطة بتطوير بيئة الأعمال والاستثمار.

وتابع: "ليس أدل على أهمية المؤتمر والسمعة التي أكتسبها في أوساط الأعمال من المشاركة المتكررة والإقبال المتزايد من قبل الشركات والمؤسسات العربية والدولية الكبرى على رعاية المؤتمر بحيث أن ضيق المكان يحول دون التوسّع سواء في عدد المشاركين أو في استيعاب الراغبين في الرعاية الأمر الذي يضطرنا إلى القيام بعملية انتقائية لاختيار المؤسسات الأكثر ارتباطاً بموضوع المؤتمر وبنوعية المشاركين فيه. وتضمّ لائحة الرعاة لهذه السنة 22 شركة ومؤسسة معظمها شركات إقليمية وعالمية هي: شركة إعمار الإماراتية، مجموعة البحر المتوسط للاستثمار، شركة مشاريع الكويت، "كابيتال يونيون"، مجموعة السلام السعودية، المؤسسة العربية المصرفية، بنك الخليج الدولي، البنك الأهلي التجاري السعودي، شركة بوينغ، هيئة التنمية الاقتصادية في الشارقة، مؤسسة نقد البحرين، مرفأ البحرين المالي، مجلس التنمية الاقتصادية في البحرين، مجموعة بنك عوده، فنادق ومنتجعات ماريوت، شركة الكابلات السعودية، "مان انفستمنتس"، المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان (إيدال)، بنك بيروت، البنك اللبناني للتجارة، وإمارة رأس الخيمة".

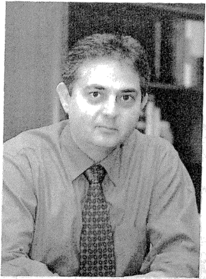
وختم **أبو زكي**: "إنّ مؤتمر الاستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي ينعقد في دورته العاشرة الذي تحوّل إلى الحدث الاقتصادي والاستثماري والمصرفي الأبرز في المنطقة إنما جاء بمبادرة لبنانية ذات بُعد عربي تستلهم المصالح الاقتصادية العربية العليا والترويج للاستثمار في المنطقة وبعيداً عن أي مؤثرات أخرى".

"وفي مسيرتنا المستمرة بانتظام منذ 10 سنوات، فإننا نثمن غالياً الاحتضان الرسمي اللبناني لاسيما من جانب مصرف لبنان الذي راهن على هذا المؤتمر منذ انطلاقته. وما حضور سعادة الحاكم **رياض سلامة** هذا اللقاء كما في كل عام، إلاّ تأكيد على اهتمامه شخصياً، ومتابعته للنتائج التي حققها المؤتمر على مدى السنوات التسع الماضية. وكذلك هو الأمر بالنسبة إلى جمعية مصارف لبنان التي يشرفنا وجود رئيسها معنا اليوم **د. جوزيف طربيه**.

ونحن في هذه المناسبة، لا ننسى إدراك المؤسسات الدولية المتزايدة لأهمية المؤتمر، خصوصاً مؤسسة التمويل الدولية (IFC) التي حرصت على أن تظل شريكاً دائماً في هذا الحدث. كما أننا لا نغفل أهمية المكان حيث المناخ اللبناني الجاذب والمساعد في نجاح المؤتمر وفي زيادة قدرته على الاستقطاب". ■



"شعاع" تدخل عبر "أبراج" سوق التأمين العُمانية



إياد الدوجي



عارف نقفي

أكبر حبيب

دبي - مروان النمر

في واحدةٍ من أبرز الصفقات التي تشهدها أسواق الأسهم الخليجية مؤخراً، إشترى بنك الاستثمار "شعاع كابيتال" من شركة الاستثمار المباشر "أبراج كابيتال" 16,7 في المئة من أسهم الشركة العُمانية الوطنية للاستثمار أونيك (ONIC).

الصفقة ليست الأولى بين "شعاع" و"أبراج"، حيث أنجز الأوّل لصالح الثانية صفقات "أرامكس" و"كوبولا" قبلها، لكن ما يميّزها أنها الأولى بينهما كشار وبائع. كذلك، فإنّ أهمية الصفقة لا تكمّن في قيمتها المالية البالغة 20 مليون دولار، بل في قيمتها المضافة على ستراتيجية "شعاع" واستثمارات "أبراج" ومستقبل "أونيك".

فماذا في تفاصيل الصفقة؟ ولماذا إشترى الأوّل وباع الثاني؟ وما تأثيرها على الأطراف الثلاثة؟

صفقة سلسة

بسعر 4,75 ريالات عُمانية للسهم الواحد، اشترى "شعاع" من "أبراج" حصة 16,7 في المئة من الشركة العُمانية الوطنية للاستثمار "أونيك". الصفقة، حوّلت "شعاع" إلى أكبر مستثمر منفرد في "أونيك"، التي تبلغ قيمتها السوقية 43,2 مليون ريال عُماني (112 مليون دولار) موزّعة أسهمها على أكثر من 7 آلاف مستثمر، ما يتيح لـ"شعاع" الحصول على تمثيل في مجلس إدارة "أونيك" القابضة، التي تملك "الوطنية للتأمين على الحياة" و"الأهلية للتأمين"، بالإضافة إلى حصص مؤثرة في "الأنوار القابضة"، "أوريكس"، "ضمانات الخليج" و"عُمان للاستثمارات والتمويل"، وحصص أقلّية في شركات عدة.

استثمار ستراتيجي

صفقة "أونيك" بالنسبة لـ"شعاع" تدخل في إطار تكريس نفسه كبنك استثمار إقليمي. فبعد إنجازه لصفقة "إعمار" بقيمة 130 مليون دولار لصالح مستثمرين كويتيين، وبعد طرحه "أملاك" للإكتتاب العام والذي فاق المطلوب 33 مرّة وبلغ 3,8 مليارات دولار، تأتي صفقة "أونيك" لتتماشى مع ستراتيجية "شعاع" التوسّعية نحو الأسواق الخليجية وقطاعها المالي ومشتقاته.

ويقول الرئيس التنفيذي **إياد الدوجي** لـ"الاقتصاد والأعمال": "صفقة "أونيك" استثمار ستراتيجي طويل الأمد، إذ أن خطّة "شعاع" تتمحور حول التركيز على الأسواق الخليجية والتوسّع فيها من خلال شراء حصص لا تقل عن 20 في المئة في شركات يتجانس نشاطها مع نشاطنا كبنك استثماري". ويتابع: "هذه الستراتيجية توفّر لنا التوزيع الجغرافي للاستثمارات والعائد المستديم، إذ أننا من خلال تملّك 20 في المئة أو أكثر من أسهم أيّ شركة نستطيع إدراج قيمة هذه الأسهم وأرباحها السنوية في دفاترنا". وعمّا إذا كانت الصفقة تكمل تملّك الحصّة المطلوبة في "أونيك"، يوضح **الدوجي**: "اشترينا من السوق النسبة المتبقية لزيادة حصتنا إلى أكثر من 20 في المئة". علماً أنّ "شعاع" اشترت قبلها حصة ◄


متعة الاكتشاف تبدأ من الداخل
جوهر DigitAll البداية مع شريحة. شريحة تحتوي على تكنولوجيا رائدة عالمياً. وباندماجها مع التفوق الهندسي
والتصميم النقي، إنها تصنع الكثير الكثير. إنها تعزز ، تحول، تثري، وتمنح صورة أنقى، ولوناً أصفى ، وصوتاً أوضح مع تصميم أرقى.
إنها جوهر سامسونج ، وهي ضمن كل شيء نبتكره. اختبر القوة الكامنة. سامسونج www.samsungmea.com
SAMSUNG
Screen images simulated. ©2004 Samsung Electronics Co. Ltd.

20 في المئة من شركة "أموال" (سابقاً الشركة القطرية الاستثمارية للسيدات) وحصة مماثلة في شركة "الخليج للتمويل" الإماراتية.

... وفرصة جذّابة

عن جدوى الاستثمار في "أونيك"، يؤكّد الرئيس التنفيذي لـ"شعاع كابيتال": "لقد دخلنا إلى "أونيك" في الوقت المناسب بعد إعادة هيكلتها وعودتها إلى الربحية. كما أن نشاطها يتمحور حول قطاعات التمويل والتأمين والاستثمار التي نعرفها جيداً ويمكن أن نقدّم فيها قيمة مضافة. كذلك فإنّ "أونيك" تدير محافظ استثمارية في الأسهم والسندات، بالإضافة إلى حصص تراوح بين 15 إلى 20 في المئة في شركات تريد الخروج منها، وبالتالي يمكن لـ"شعاع" أن يلعب دوراً مهمّاً في إدارة هذه المحافظ، وفي إيجاد سُبل تسييل حصص الأقلية التي تملكها "أونيك" في بعض الشركات وتريد بيعها". ويضيف: "كذلك فإنّ سوق مسقط للأوراق المالية تعتبر سوقاً واعدة ويتمّ تداول الأسهم فيها حالياً على مُضاعف سعر أدنى بكثير من الأسواق المجاورة".

ورداً على سؤال عن سبب شراء السهم بقيمة 4,75 ريالات عُمانية في حين يتمّ تداوله حالياً بسعر لا يتجاوز 4,6 ريالات، يجيب **إياد الدوجي**: "لقد دفعنا ثمن السهم 9,5 مُضاعف أرباحه المتوقعة، في حين أنّ قيمته الحقيقية كسهم يعود لشركة استثمار وتمويل يجب أن تبلغ 12 مُضاعفاً". متوقّعاً أن تتخطى أرباح "أونيك" العام المقبل 50 مليون درهم إماراتي.

دجاجة تبيض ذهباً

إذا كانت مفردة "كابيتال" (رأس المال) تجمع بين "شعاع" و"أبراج"، فإنّ ما يجمعهما أيضاً سجلٌ حافل من الصفقات الناجحة المشتركة والمنفردة، وأبرزها صفقة "أرامكس" التي يعتبرها نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لـ"أبراج" **عارف مسعود نقفي**، الدجاجة التي تبيض ذهباً.

أمّا عن بيع أسهم "أونيك"، فيقول **نقفي** لـ"الاقتصاد والأعمال": "تتمتّع "أونيك" بقيمة كُبرى تزداد يوماً بعد يوم، ونحن سعداء ببيع حصة 16,7 في المئة منها إلى شركة استثمارية إقليمية أُخرى". وعن سبب البيع طالما أن الشركة تزداد نموّاً، يجيب **نقفي**: "ببساطة، لقد تجاوزنا الهدف المنشود من استثمارنا في الشركة خلال زمن قياسي وبمعدّل عائد داخلي نسبته 85 في المئة. فعندما اشترينا أسهم "أونيك" في بداية العام الماضي بسعر 2,3 ريال عُماني للسهم الواحد، كان هدفنا تحقيق عائد داخلي نسبته 30 في المئة سنوياً، أيّ أننا حققنا هدف الثلاث سنوات خلال سنة... فبعنا".

"أرامكس" و ABC

عن سبب شرائه أصلاً لأسهم "أونيك"، التي تخضع لإعادة هيكلة شاملة من قِبل لجنة تسيير، يردّ **نقفي**: "عندما أصبح لدينا حصّة أكثر من 20 في المئة من "أونيك" اتصل بي الرئيس التنفيذي للهيئة العامة لسوق المال العُمانية **يحيى الجابري** (التي حلّت مجلس الإدارة وعيّنت لجنة التسيير) وسألني إن كنّا نريد الانضمام إلى مجلس الإدارة، فقلت له: "إنّ لجنة التسيير تقوم بعمل جيّد، كما أن الفترة الطبيعية لأيّ مجلس إدارة كي يحقق أهدافه لا تقلّ عن ثلاث سنوات، لقد مضى عامان وبقي عام، فليكملوا مدّتهم وبعدها لكلّ حادثٍ حديث". والجدير بالذكر أن فترة لجنة التسيير تنتهي في شهر حزيران/يونيو الحالي، وستنعقد الجمعية العمومية لـ"أونيك" في السادس والعشرين منه لانتخاب مجلس إدارة جديد.

حول صفقات "أبراج كابيتال" المقبلة يعلن **نقفي** لـ"الاقتصاد والأعمال": "سنطرح هذا العام غالبية أسهم "أرامكس" للإكتتاب العام في سوقيّ الكويت ودبيّ المالية على الأرجح". علماً أن "أبراج" تملك 1,6 مليون سهم في "المؤسسة العربية المصرفية" ABC، وعنها يقول **عارف نقفي**: "اشترينا سهم ABC في شهر كانون الأوّل/يناير من العام الحالي بسعر 9 دولارات، ووصل الآن إلى 17 دولاراً، فلماذا لا نبيع؟".

"أونيك": المخاض العسير

"أونيك" التي كانت يوماً أكبر شركة مساهمة عامّة مدرجة على سوق مسقط للأوراق المالية، مرّت بمخاض عسير من الرُبع الأخير للعام 1999 حتى نهاية العام 2001، تولّد عنه حلّ مجلس الإدارة وتعيين لجنة "تسيير" من قِبل الهيئة العامة لسوق المال العُمانية، وذلك لأوّل مرة في تاريخ الشركات العُمانية؛ فقامت اللجنة المكوّنة من 8 أشخاص ومدّتها 3 سنوات، بإعادة هيلكة شاملة للشركة القابضة أعادتها للربحية من خسائر مجمّعة بلغت 40,7 مليون ريال عُماني (88 في المئة من رأس المال)، وخفضت ديونها من 30,6 مليون ريال عُماني إلى الصفر.

وفي التفاصيل، أن مجلس إدارة "أونيك"، التي كانت تواجه "التسييل" بعد انهيارها تحت وطأة الخسائر وسوء الإدارة المالية وركود قطاع التأمين، كان يعتزم أخذ موافقة الجمعية العمومية على تصفية الخسائر من رأس المال، ولكن قبل يوم واحد من عقد الجمعية أبلغت الهيئة العامة لسوق المال مجلس الإدارة بحلّه وتعيين لجنة تسيير لإدارة الشركة وإعادة هيكلتها.

... والتوسّع إقليمياً

وعن إنجازات لجنة "التسيير" يتحدّث لـ"الاقتصاد والأعمال" **أكبر بن علي حبيب**، الرئيس التنفيذي لـ"أونيك" وعضو اللجنة، فيقول: "منذ تولّينا زمام الإدارة، في أيلول/سبتمبر 2001، قمنا على مدى ثلاث سنوات بإعادة هيكلةٍ شاملة للشركة ونشاطاتها، تولّد عنها تسوية جميع ديونها البالغة 30,6 مليون ريال عُماني. كما حوّلنا الشركة من خسائر بلغت 27,1 مليون ريال في العام 2001 وحده إلى شركة رابحة على مدى السنوات المالية الثلاث الماضية، حيث بلغت الأرباح 1,5 و3,8 و9,2 ملايين ريال عُماني على التوالي. كذلك ارتفعت القيمة السوقية للشركة من 14,4 مليون ريال، قبل تخفيض رأس المال إلى 10 ملايين ريال، لتصل إلى أكثر من 43 مليون ريال عُماني في نهاية آذار/مارس الماضي، مسجّلة ارتفاعاً نسبته 200 في المئة. والأهمّ من ذلك أن العائد على السهم تحسّن بنسبة 512 في المئة من 0,150 إلى 0,918 ريال عُماني للسهم".

وعن رأيه بصفقة "شعاع" – "أبراج" حول "أونيك"، يقول **أكبر حبيب**: "نحن سعداء جداً أن يكون بنك "شعاع" أكبر المساهمين، لما يتمتّع به من خبرة عريقة وسمعةٍ طيّبة". وعمّا إذا كانت ستراتيجية الشركة ستتغيّر بعد الصفقة، يجيب **حبيب**: "ستراتيجية "أونيك" لم تتغيّر منذ تعيين لجنة التسيير. إنها خطة من مراحل عدة، لقد اجتزنا المرحلة الأولى بإعادة هيكلة الشركة وتحويلها إلى الربحية وتمتين وضعها المالي. أمّا المرحلة الثانية، والتي سيكون لـ"شعاع" دور مهم فيها بالتأكيد، فهي مرحلة النموّ والبناء". نموّ في أيّ قطاعات وأيّ أسواق؟ يجيب الرئيس التنفيذي لـ"أونيك": "في قطاعات التأمين والخدمات المالية، والتوسّع جغرافياً خارج السلطنة إلى أسواق الخليج". ■

مجموعات شركات أحمد بهجت المصرية

سباق بين التسوية والتصفية

القاهرة ـ الاقتصاد والأعمال

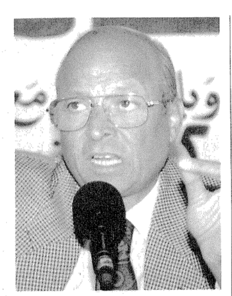
تصاعدت الأزمة المالية التي تواجهها مجموعة بهجت غروب المصرية لتصل الى حَدّ التهديد لوجودها؛ وذلك في ضوء تعثر المفاوضات مع البنوك الدائنة، وصدور قرار من النائب العام بمنع سفر رئيس المجموعة أحمد بهجت بناء على دعوى رفعها البنك الأهلي المصري وهو أكبر الدائنين الذي باشر اجراءات تنفيذ الرهن على بعض أصول المجموعة. علماً أنّ البنك كان قد فتح خزائنه على مصراعيها وبصيغ لا تخل من علامات الاستفهام أمام أحمد بهجت إبّان رئاسة محمود عبد العظيم للبنك، وتبعته في ذلك بنوك أخرى. وترافق ذلك مع تحرّك وزارة الاسكان وهيئة المجتمعات العُمرانية الجديدة لضمان استيفاء قيمة الأراضي التي منحت لـ أحمد بهجت بأسعار "شبه رمزية" لاقامة مشاريعه العقارية والسياحية إضافة الى التوسّع غير المدروس في مجالات الترفيه والبث الفضائي؛ كما يرى المراقبون. ويبدو أنّ كفّة مفاوضات "ربع الساعة الأخير" بين المجموعة والبنوك الدائنة بإشراف البنك المركزي تميل نحو مشاركة فعلية من قبل البنوك في إدارة شركات المجموعة.

ثلاث جبهات

هكذا فجأة ومن دون مقدّمات وجدت مجموعة شركات أحمد بهجت نفسها تواجه معارك على جبهات ثلاث.

قبل نحو عامين، بدأت ملامح التعثر المالي تُلقي بظلالها على أنشطة مجموعة "بهجت غروب" القابضة التي يتفرّع عنها 28 شركة تعمل في مجالات التصنيع والترفيه والعقارات والسياحة والسينما والطب إضافة إلى محطتين فضائيتين هما "دريم 1" و"دريم 2". هذا التعثر الناتج، حسب محلّلين ماليين، عن التوسّع غير المدروس في أنشطة المجموعة وضخ أموال طائلة في أنشطة غير مربحة مثل البث الفضائي، إضافة إلى حالة الركود العامة أدّى إلى عجز شركات المجموعة عن سداد ديونها للبنوك التي تتجاوز – حسب معلومات حصلت عليها "الاقتصاد والأعمال" – 4 مليارات جنيه من بينها 2,1 مليار جنيه للبنك الأهلي المصري فقط بينما تتوزّع المديونية الباقية على أكثر من 7 بنوك أخرى عامة واستثمارية.


أحمد بهجت


محمود عبدالعزيز

البنك الأهلي يُغلق "خزائنه المشرعة" أمام بهجت ويستصدر قراراً بمنع سفره

البنوك غير مقتنعة بسلامة الأوضاع المالية وتتجه إلى وضع اليد على الأصول

لا تسهيلات ولا تساهل

بسبب هذا التعثّر والتوقف عن السداد دخل **أحمد بهجت** في مفاوضات مع البنوك الدائنة من أجل التوصّل إلى تسويات ملائمة، إلا أن هذه المفاوضات التي استغرقت نحو عامين كاملين كانت تنتهي دائماً بالفشل نتيجة مطالبة **بهجت** المتكرّرة للبنوك بإسقاط جزء من المديونية وخفض الفوائد وضخ تمويل جديد للمجموعة لمعاونتها على تعويم أنشطتها واستكمال مشروعاتها المتوقفة، خصوصاً المشروعات العقارية التي امتنع المشترون عن سداد الأقساط المستحقة لمجموعة بهجت نتيجة عدم اكتمال المشروعات، وهو الأمر الذي تسبّب في نضوب السيولة المالية لدى المجموعة وضاعف من حدّة الأزمة التي تواجهها.

وكانت مبرّرات البنوك الدائنة في رفض توفير تمويل جديد لشركات المجموعة هو عدم وجود ضمانات كافية لهذه القروض الجديدة، بعدما رهن **بهجت** معظم الأصول ذات القيمة العالية لصالح البنوك، وعدم اقتناع البنوك بقدرة الشركات على سداد القروض الجديدة.

بنـك لبنـان والمهجـر

أعمال الربع الأول من ٢٠٠٤

مستويات قياسية للأرباح والقوة المالية والملاءة

تميّزت أعمال الربع الأول من ٢٠٠٤ مقارنة مع الربع الأول من ٢٠٠٣ بما يلي:

- **الموجودات تجاوزت ٩ مليار دولار أميركي، بزيادة ١.٦٣ مليار دولار أميركي**
- **الودائع تجاوزت ٨ مليار دولار أميركي، بزيادة ١.٤٩ مليار دولار أميركي**
- **تعزيز المستوى الأعلى للأرباح في القطاع المصرفي**

بلغت الأرباح ٢٢,٣٩ مليون دولار أميركي خلال الثلاثة اشهر الأولى من العام ٢٠٠٤، وذلك عدا عن المؤونات الاحتياطية الحرة أو الضمنية الهامة جداً. و لقد بلغت أرباح الفصل الأول من ٢٠٠٣ مبلغ ٢٢,١٩ مليون دولار أميركي.

- **السيولة، بالغة الارتفاع وبازدياد مستمر**

ارتفعت نسبة السيولة الجاهزة الصافية بالعملات الأجنبية من مجموع ودائع الزبائن بالعملات الأجنبية من ٦٥,٥٢٪ في نهاية آذار ٢٠٠٣ إلى ٧٠,٥٨٪ في نهاية آذار ٢٠٠٤. أما بالنسبة للسيولة بالليرة اللبنانية، فقد استمر المصرف بالحفاظ على سيولة جاهزة تفوق مجموع ودائع الزبائن بالليرة اللبنانية.

- **معدل الملاءة: بلغ حوالي ٣.٥ مرة المعدل الدولي و٢.٥ مرة المعدل المطلوب في لبنان**

بلغ هذا المعدل ٢٩,٧٧٪ في نهاية ٢٠٠٣ بعد تنزيل أرباح ٢٠٠٣ الموزعة في نيسان ٢٠٠٤ وعلماً أن المعدل المطلوب في لبنان هو ١٢٪ وان المعدل الدولي هو ٨٪.

- **الاستمرار بالانفراد بأعلى تصنيف محلي +BBB لقوة ومتانة المصرف المالية**

وذلك وفقاً لمؤسسة كابيتال انتاليجانس المختصة بتصنيف المصارف في الشرق الأوسط.

- **الأموال الرأسمالية: ٦٤٠,٨٦٥ مليون دولار أميركي**

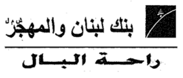
بزيادة ٧,٧٨٪ عن الفترة نفسها من العام الماضي علماً أن الأموال الخاصة الأساسية قد زادت بنسبة ١٣,٠٦٪ لتبلغ ٥٧٤,٧٨ مليون دولار أميركي.

- **ارتفاع التسليفات للقطاع الخاص وانخفاض حجم سندات الخزينة اللبنانية**

ارتفعت التسليفات للقطاع الخاص ١٢٤ مليون دولار أميركي أي بنسبة ١١,٧٪ علماً أن محفظة المصرف من سندات الدين بالعملات الأجنبية وسندات الخزينة الصادرة عن الدولة اللبنانية قد انخفضت بنسبة ١٣,٨٧٪.

- **أفضل مصرف في لبنان**

اختير بنك لبنان والمهجر "أفضل مصرف في لبنان" من قبل المؤسستين العالميتين Global Finance للسنة الثالثة على التوالي و Euromoney للسنة الرابعة على التوالي.



مركز خدمة الزبائن ٠١/٧٥٣٠٠٠ www.blom.com.lb

إنذار حكومي

على صعيد آخر، أدّى نضوب السيولة إلى توقّف **أحمد بهجت** عن سداد الأقساط المستحقة عليه لوزارة الإسكان والمجتمعات العمرانية الجديدة مقابل الأراضي التي حصل عليها في مدينة السادس من أكتوبر ومساحتها 2100 فدان، ما أدّى إلى تراكم مديونية قيمتها 650 مليون جنيه، الأمر الذي دفع جهاز مدينة السادس من أكتوبر إلى قطع المياه عن مشروعات المدينة الترفيهية والمنتجع السكني وفندق "هيلتون دريم" وإصدار قرار إداري بالحجز على هذه المشروعات والتهديد بإلغاء تخصيص الأرض وتوجيه إنذار بهذا المعنى لـ **أحمد بهجت**.

منع سفر ورهن

التطوّر الأكثر درامية قاده البنك الأهلي المصري وهو أكبر الدائنين، حيث فاجأ الأوساط المالية في مصر بمذكّرة تقدّم بها للنائب العام يطلب فيها منع **أحمد بهجت** من السفر إلى خارج البلاد وهو الطلب الذي استجاب له النائب العام وأصدر بالفعل قراراً بالمنع من السفر خصوصاً وأن البنك المركزي تضامن مع البنك الأهلي في هذه المذكّرة بل وذهب إلى أبعد من ذلك حيث طالب بفرض التحفّظ على ممتلكات بهجت وفاء لديونه للبنوك.

بعد صدور قرار المنع من السفر لم يضيّع البنك الأهلي وقتاً، حيث بادر بتفعيل إجراءات الرهن على بعض الممتلكات وبدأ في اتخاذ ترتيبات لإنشاء شركة متخصّصة في الاستثمار العقاري لإدارة الأصول التي تؤول إليه مقابل مديونيات لدى عملائه سواء كان **بهجت** أو غيره من العملاء المتعثرين. وهكذا لم تجد مجموعة شركات بهجت أمامها سوى طريقة واحدة هي الدخول في جولة مفاوضات جديدة مع البنوك تحت إشراف مباشر من البنك المركزي للتوصّل إلى تسوية تضمن للبنوك أموالها وهي الجولة التي تجري هذه الأيام وتبدي فيها البنوك مرونة لا بأس بها وحرصاً على عدم انهيار المجموعة، ما يؤدّي بالتالي إلى ضياع القروض التي حصلت عليها.

باني الهيكل يهدمه

إذا كانت خطوة البنك الأهلي لمنع **أحمد بهجت** من السفر، تُسهم مباشرة في "هدم الهيكل"، فإن البنك الأهلي هو المسؤول

ملاك الشقق يرفضون الدفع قبل استكمال المشروعات

وزارة الإسكان تقطع المياه عن مشروعات المجموعة وتنذر بإلغاء تخصيص الأراضي

أراض حكومية شاسعة "خصصت" للمجموعة بسعر 80 جنيه، تم تقييمها من قبل البنوك بسعر 350 جنيه، مقابل قروض ضخمة

الأول عن بناء هذا "الهيكل" عندما التقى رئيس البنك الأهلي الأسبق **محمود عبد العزيز** قبل 10 سنوات بالدكتور **أحمد بهجت**، الذي كان مهاجراً للولايات المتحدة الأميركية في مقر السفارة المصرية في واشنطن وعرض عليه العودة إلى مصر والاستثمار فيها وبالفعل عاد **بهجت** – الحاصل على إجازة الدكتوراه في الهندسة الإلكترونية من إحدى الجامعات الأميركية – وعمل لفترة مورداً لمكونات أجهزة التلفزيون من الباطن لحساب الشركة القابضة للصناعات الهندسية وهي إحدى شركات القطاع العام التي كان يرأسها **عبد الوهاب الحبّاك** – المتّهم في أشهر قضايا الرشوة والتربّح – ثم عمل **بهجت** وكيلاً لشركة "غولد ستار" الكورية في مصر وأنشأ بعد ذلك شركة "غولدي" التي كانت بداية توسّع أعماله.

تساؤلات وشبهات

وبالطبع لم يكن في حقيبة **أحمد بهجت** لدى عودته إلى مصر كل هذه المليارات بل اعتمد على "خزائن البنوك" التي فتحت له على مصراعيها ولم تخلُ مسيرته من بعض ألعاب "إقتناص الفرص" حيث حصل على مساحات شاسعة من الأراضي في مدينة السادس من أكتوبر بسعر لا يزيد على 80 جنيهاً للمتر ولكن تمّ تقييم سعر المتر بنحو 350 جنيهاً عند عرض هذه الأراضي كضمان للحصول على قروض من المصارف لا سيما البنك الأهلي الذي دخل شريكاً مساهماً في بعض أنشطة **بهجت** مثل مدينة "دريم لاند" للملاهي والألعاب الترفيهية ومنتجع "دريم لاند" السكني الفاخر. وإذا كانت مسارات التفاوض الحالية بين البنوك ومجموعة شركات بهجت توحي بإمكانية التوصّل إلى اتفاق يرضي جميع الأطراف، فإن المعلومات التي حصلت عليها "الاقتصاد والأعمال" تشير إلى صياغة علاقة جديدة بين البنوك الدائنة وشركات بهجت بحيث تسيطر البنوك على التدفقات المالية الناجمة عن أنشطة المجموعة لاستخدامها في سداد جزء من الديون مباشرة وكذلك تعيين مراقبين ماليين تابعين للبنوك في إدارات الشركات، إضافة إلى توفير تمويل جديد محدود لا يزيد على 100 مليون جنيه لإنهاء وتشطيب بعض المشروعات العقارية المتوقفة مقابل الحصول مباشرة على الأقساط من المشترين، وكذلك دراسة إمكانية دخول بعض البنوك الدائنة كمساهمين في الشركات للمساعدة في إدارتها.

مخاوف في البورصة

بغضّ النظر عمّا إذا كانت المفاوضات الحالية بين "مجموعة بهجت" والبنوك الدائنة ستؤدّي إلى حلول مرضية أم لا، فإن ثمّة مخاوف تجتاح دوائر المال والأعمال والبورصة تجاه تطورات الأوضاع في المجموعة خصوصاً وأن أسهمها يتمّ تداولها في البورصة التي تأثّرت سلباً بهذه الأحداث. كما أن انهيار المجموعة يحمل مخاطر اجتماعية كبيرة لأنه يوجد بحوزة صغار المستثمرين كمّيات لا بأس بها من أسهمها.

أيضاً تعود هذه المخاوف إلى أن المناخ العام في مصر لا يحتمل انهيار إمبراطورية بحجم "مجموعة بهجت" وهو الأمر الذي ستسعى الحكومة إلى منع حدوثه بشتى الوسائل خصوصاً بعد التعديلات التي أجرتها على قانون الاستثمار مؤخراً والهادفة إلى تشجيع المستثمرين. وكذلك قانون البنوك الجديد الرقم 8 للعام 2003 الذي يفتح الباب أمام تسوية ديون رجال الأعمال المتعثرين وترجيح كفّة التسوية على كفّة الملاحقات القضائية.

على هذه الخلفية يصبح مصير إمبراطورية بهجت غامضاً وإن كان من المؤكّد أن العاصفة التي تواجهها عاتية. ■

يُتوقع تأسيسها في باريس أوائل تموز/يوليو

هيئة إقليمية لمكافحة غسل الأموال

إذا لم تطرأ عقبات فنية أو إدارية في اللحظات الأخيرة، تشهد العاصمة الفرنسية مطلع شهر تموز/يوليو المقبل، ولادة هيئة إقليمية لمكافحة غسل الأموال في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، وذلك على هامش الاجتماعات الدورية لمجموعة العمل الدولية لمكافحة غسل الأموال (GAFFI-F.A.T.F). وستكون الهيئة الجديدة "MENA-F.A.T.F" السادسة من نوعها في العالم التي تتولى تنسيق الجهود الإقليمية والتعاون مع الهيئة الدولية في مجال تطوير البنى القانونية والتشريعات المالية والمصرفية وتحسين الرقابة في مجال منع استقرار أو مرور "الأموال القذرة"، حيث تنضم إلى تجمعات مماثلة نشأت سابقاً في أميركا الجنوبية وأميركا الوسطى وآسيا وأوروبا وأفريقيا الشمالية، كما ستكون منصة مشتركة للتفاعل مع المنتدى العالمي لوحدات الاخبار المالي، الذي ازداد دوره تباعاً، في مجال مكافحة أموال الإرهاب بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر 2001.


رياض سلامة


محمد بعاصيري

وبحسب السيناريو المرسوم للإعلان رسمياً عن الهيئة الإقليمية الجديدة، يفترض أن تقوم مجموعة العمل الدولية وعلى أعلى مستوياتها الإدارية، بتوجيه رسائل رسمية إلى وزراء المال والهيئات المختصة في المنطقة المعنية أوائل شهر حزيران/يونيو الجاري، لدعوتهم إلى تشكيل الهيئة على هامش اجتماعاتها في باريس، بما في ذلك إعلان التشكيل الإداري وإقرار النظام الداخلي ولوائح العمل واختيار الأمين العام للهيئة ومقرها.

ويبدو، أن التنسيق المسبق بين دول المنطقة عبر الاجتماعات التحضيرية التي جرت في الأشهر الماضية – من دون الإعلان عنها – والاتصالات المستمرة، أفضت إلى اتفاق شبه نهائي على مذكرة التفاهم الخاصة بإنشاء الهيئة، بما في ذلك بعض التفاصيل الخاصة ونظام التصويت الذي راعى خصوصاً، حساسية عدم إمكانية ضم جميع دول المنطقة إلى هذه الهيئة لاعتبارات معروفة تتعلق بالصراع العربي – الإسرائيلي.

وبحسب المعلومات المتوفّرة، فإن ثلاث دول عربية هي لبنان ومصر والبحرين أبدت اهتمامها ورغبتها باستضافة مقر الأمانة العامة للهيئة، مع ترجيح يزداد وثوقاً لصالح اختيار المنامة (عاصمة البحرين) لاعتبارات تتعلق بالموقع وبانضمام دول مجلس التعاون الخليجي التي تتميز حالياً بحيازتها بمقعد في هيئة مجموعة العمل الدولية، فيما ينتظر أن تكون بيروت المركز المفضّل لعقد الجمعيات العمومية وأنشطة التدريب الخاصة بعمل الهيئة قياساً إلى التجربة الناجحة التي ميّزت عمل هيئة التحقيق الخاصة، المولجة بمكافحة غسل الأموال التي يرأسها حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** ويتولى أمانة سرها د. **محمد بعاصيري**، والمنشأة بموجب القانون الرقم 318/2001.

ويقول **بعاصيري** لـ "الاقتصاد والأعمال"، أن فكرة إنشاء الهيئة الإقليمية انطلقت من مجموعة العمل الدولية قبل سنوات، لكنها تقدمت بسرعة خلال الفترة الماضية، بفعل بلورتها وإطلاقها كمبادرة من قبل حاكم مصرف لبنان، ثم تحولت إلى مشروع أكثر تقدّماً خلال الاجتماع الأول غير الرسمي لممثلي عدد من الدول العربية ◄

لبنان: ثقة دولية متزايدة

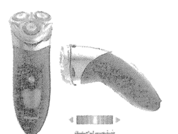
استضافت بيروت بين 11 و13 أيار/مايو الماضي مؤتمراً إقليمياً حول مكافحة غسل الأموال، نظّمته هيئة التحقيق الخاصة بمشاركة 12 دولة عربية وباكستان وتركيا وأرمينيا وإيران، وممثلين لوزارة الخزانة الأميركية ووحدة الإخبار المالي البريطانية (NCIS) وبنك التسويات الدولية الذي شارك بالتنظيم عبر معهد الاستقرار التابع له.

واعتبر أمين سر هيئة التحقيق الخاصة د. محمد بعاصيري: "أن المؤتمر عكس تقدّم لبنان في مجال مكافحة تبييض الأموال على صعيدي التشريع والتنفيذ، وحاز على سمعة إيجابية جداً على المستوى الدولي.

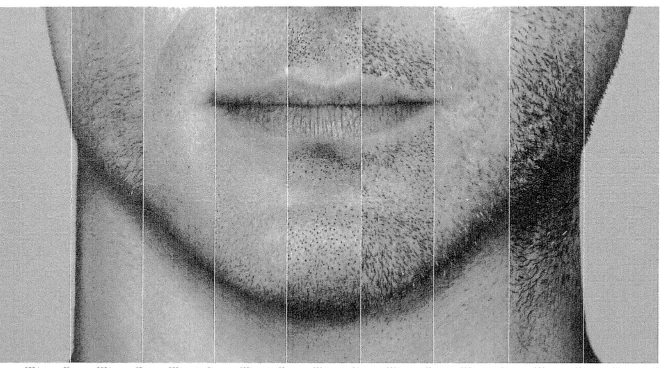
وأشاد المسؤول في وحدة الإخبار المالي البريطانية مارتين كوملي بجهود لبنان في تطبيق المعايير الدولية، داعياً الدول الأخرى إلى محاكاة هذه التجربة التي نقلت البلد من موقع لائحة الدول غير المتعاونة إلى موقع النموذج الناجح في حيازة ثقة المجتمع الدولي بنظافة أسواقه.

وشدّد كوملي على "أهمية التعاون الدولي في مكافحة تبييض الأموال، باعتبارها قضية دولية أكثر منها محلية"، ونوّه بدور المؤتمرات الإقليمية في تعزيز التجارب وتبادل الخبرات وتنسيق الجهود".





تتكيّف آلة الحلاقة "سانسوتيك" مع نوع بشرتك. كان أمامنا خياران: آلة حلاقة تتكيّف مع نوع البشرة، أو بشر يتكيّفون مع آلات الحلاقة.



8894: setting 02 | 8894: setting 08 | 8894: setting 01 | 8894: setting 03 | 8894: setting 04 | 8894: setting 05 | 8894: setting 06 | 8894: setting 09 | 8894: setting 07

كيف يُصمِّم فريق عمل بارع ومحترف آلة حلاقة تضمن لكلّ رجل الحلاقة المثالية التي يتمنّاها؟ ببساطة، يُراقب، يُلاحظ بدقّة... ثمّ يجمع كلّ ما توصّل إليه، يُطبِّق عليه كلّ ما يعرفه عن اللحية والبشرة ويبحث عن قاسم مشترك. هذا ما فعلناه تماماً ضمن مشروع "سانسوتيك". وكانت مفاجأة القاسم المشترك أنّ لا شيء مشترك! فأنواع بشرة الرجال فريدة و"شخصية" تماماً كبصمات أصابعهم. وكان التحدّي! فعلى آلة الحلاقة أن تكون أيضاً فريدةً وشخصية، ومصمّمة تماماً لتُناسب بشرة كلّ رجل على وجه الأرض. وكان الإنجاز! آلة الحلاقة "سانسوتيك" الجديدة المزوّدة بزرّ للتحكّم في درجة الراحة الذي يمنحك إمكانية ضبط حركة آلة الحلاقة وفقاً لما يُناسب لحيتك أنت وطبيعة بشرتك أنت، عاديةً كانت أم متدرّجة في نِسب الحساسيّة. إبحَث عن الدرجة الملائمة لك، لا تُبدِّلها أبداً... إطلاقاً، فهذه هي درجتك أنت بالتأكيد، وإن كان رقم نوع بشرتك ٤٣٣ /٧٧٥أح٥٥ بالتحديد!!

Philishave
Sensotec

المملكة العربية السعودية: مؤسسات يوسف ناغي المتحدة - قسم الإلكترونيات ٦٦٣٢٨٨٨ (٠٢) **الكويت:** يوسف أحمد الغانم وأولاده - إلكترونيات الغانم ٤٨٤٢٩٨٨ **الإمارات العربية المتحدة:**
دبي: الكندي للإلكترونيات ٣٣٧٦٦٠٠ (٠٤) **أبوظبي:** الخليج للإلكترونيات - المعرض ٦٧٧٤٠٩٢ (٠٢) **سلطنة عمان:** شركة مصطفى سلطان للإلكترونيات ش.م.م. ٦٠٦١٧٠ **البحرين:** محمد فخرو وإخوانه ٢٥٩٥٣٤
قطر: المانع وشركاه - المعرض ٤٣١١٠٧٢ **مصر:** شركة أولمبيك جروب للاستثمارات المالية ش.م.م. ٤٨٨٠٨٨٠ (٠٢) **لبنان:** أز إلكترونيك ٦٨٤٩٠٠ (٠١) **سوريا:** شركة سكر ٢٢٩٥٢١١ (٢١) **الأردن:** محلات بيبرس ٤٦٢٨٣٣١ (٢٦)
فلسطين: شركة الهندسة الميكانيكية المحدودة ٢٧٤١١١١ (٢)

على هامش الاجتماعات الدورية لمجموعة F.A.T.F الدولية في استوكهولم منتصف شهر تشرين الأول/أكتوبر من العام 2003 الماضي، الذي شهد بلورة الفكرة والمباشرة بإعداد مذكرة التفاهم، بعد مفاتحة المجموعة الدولية التي شجّعت التحرك وأثنت عليه، ثم انعقد الاجتماع الثاني غير الرسمي – وغير المعلن دائماً – في البحرين منتصف شهر كانون الثاني/يناير الماضي، ليليه الاجتماع الثالث في نهاية شباط فبراير في باريس الذي حضرته 11 دولة عربية وتمّ خلاله إنهاء جميع الملاحظات، الواردة على المشروع وإعادة صياغة مواد النظام الداخلي بما يتواءم مع هذه الملاحظات، بما في ذلك عدم قبول أي عضو جديد إلا بإجماع الأصوات، (الأمر الذي يعني سدّ الباب أمام أي تفكير لإدخال إسرائيل كعضو في الهيئة).

ويؤكد **بعاصيري**، أن 14 دولة عربية على الأقل وافقت، حتى الآن، على المشاركة بتأسيس الهيئة بما فيها دول مجلس التعاون الخليجي، ومن الممكن انضمام دول أخرى في شمال أفريقيا قبل أو بعد الاجتماع التأسيسي وإعلان الهيئة رسمياً. وهناك دعم واضح ورعاية لإطلاقها من قبل المجموعة الدولية وصندوق النقد الدولي والبنك الدولي، كما يتوقع أن تلقى أصداءً إيجابية وطيبة لدى الهيئات الدولية الأخرى المهتمة وفي مقدّمها المنتدى العالمي لوحدات الأخبار الدولية وهيئات الرقابة ولجنة بازل وبنك التسويات الدولية وغيرها.

ويعتبر **بعاصيري**، أن توحيد جهود المنطقة وتنسيقها في مجال تأكيد نظافة الأسواق من الأموال القذرة وغير المشروعة، عبر هيئة مشتركة، سيضعها في موقع الفعل وصياغة الاقتراحات والقرارات الخاصة في المجتمع الدولي وهيئاته المتخصصة، لاسيما وأن الدول المؤسسة للهيئة باتت تمتلك البنية القانونية والتشريعية والإدارية والفنية والهيئات الوطنية التي أهّلتها للالتزام الدقيق بتوصيات F.A.T.F الأربعين والتوصيات الثماني الخاصة بمكافحة أموال الإرهاب، بما في ذلك الإدارة البشرية الكفوءة والمتدرّبة وفق المعايير والمواصفات الدولية الأكثر تشدداً ومواكبة لتطورات الرقابة.■

الخليج للاستثمار تتملك حصة في الوطنية للاتصالات



فيصل العيار وهشام الرزوقي

وقّعت مؤسسة الخليج للاستثمار اتفاقية مع الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة الكويتية، تتملّك بموجبها 20 في المئة من أسهم شركة "الوطنية للاتصالات – الجزائر" التي يبلغ رأس مالها نحو 210 ملايين دولار. ويأتي هذا الاستثمار في وقت تسعى فيه "وطنية" إلى الالتزام بشروط رخصة النقال التي ربحتها في الجزائر بعد منافسة حادة مع سبع شركات عالمية.

وتعليقاً على الصفقة اعتبر رئيس مجلس إدارة الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة **فيصل العيار** أن توقيت هذا الاستثمار يأتي في وقت تنطوي فيه السوق الجزائرية على فرص ممتازة، لأنها بحسب وصفه: "سوق كبيرة تضم نحو 33 مليون نسمة، لكن معدل انتشار الهاتف النقال فيها لا يزيد عن 5 في المئة". وأضاف أن الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة تثمّن مبادرة مؤسسة الخليج للاستثمار، ذات المكانة المعروفة بالاستثمار المشترك.

أما توقيع مؤسسة الخليج للاستثمار على هذه الصفقة فهو انعكاس لسياستها الرامية إلى زيادة استثماراتها في قطاع الاتصالات. ويقول الرئيس التنفيذي للمؤسسة **هشام الرزوقي** معلقاً على الصفقة: "إن هذا الاستثمار المشترك يبرز اهتمام المؤسسة بالاستثمار في الفرص المؤاتية في قطاع الاتصالات، كما أنه يتماشى مع استراتيجيتها في المشاركة مع المستثمرين الخليجيين في مشروعات خارج المنطقة تعود بالنفع على الاقتصادات الخليجية".

يُذكر إلى أن الوطنية للاتصالات – الجزائر التزمت طرح خدمة الهاتف النقال في المدن الجزائرية الرئيسية قبل نهاية العام 2004، وقد وقعت سلفاً عقوداً مع شركتين أوروبيتين في مجال تكنولوجيا شبكات الهواتف النقالة والبنية الأساسية للاتصالات المتنقلة.

إتفاقيات استثمارية وتعليمية بين السعودية وروسيا

يحفل اجتماع الجلسة الثانية للجنة الروسية السعودية المشتركة، الذي سينعقد في العاصمة السعودية الرياض في شهر تشرين الأول/أكتوبر المقبل، بتوقيع عدد من الاتفاقيات الاقتصادية والتجارية بين البلدين، لا سيما منها: اتفاقية لتشجيع الاستثمارات المتبادلة، اتفاقية لتفادي الازدواج الضريبي، اتفاقية بين وزارة التعليم العالي في البلدين تنص على تبادل البعثات الدراسية وزيارة متخصصين في مجالات التعليم، اتفاقية لتبادل الخبرات بين أكاديمية العلوم الروسية ومدينة الملك عبد العزيز التقنية، إضافة إلى إنشاء اللجان المتخصصة في كافة الميادين الاقتصادية والتجارية التي تهم البلدين مثل: الطاقة، النقل البري والجوي وتقنية المعلومات.

يشار في هذا السياق إلى أن السفارة الروسية في الرياض استقبلت الشهر الماضي أوراق أول دفعة من 6 طلاب سعوديين مهتمين بالدراسة في موسكو.

"ويأتي اجتماع الجلسة الثانية للجنة الروسية السعودية المشتركة في ظل تطور العلاقات بين البلدين على كافة الصعد"، كما يشير السفير المفوض فوق العادة لروسيا الاتحادية إلى الرياض **د. أندري باكلانوف**، الذي أمل بتعزيز هذه العلاقات في شتى المجالات ومنها على سبيل المثال "انتاج وتسويق الطائرات المدنية من خلال الشراكة بين التقنيات الروسية ورأس المال السعودي".

ومن المتوقّع أن يحضر وفد كبير من رجال الأعمال السعوديين الاجتماع المرتقب لرجال الأعمال العرب والروس، الذي ينظمه مجلس التعاون الاقتصادي والتجاري العربي الروسي الشهر المقبل في موسكو.

بعد تعزيز شراكته مع الأمير الوليد بن طلال

جاسم البحر ينطلق من دبي بمليار دولار


الامير الوليد بن طلال (من اليسار) وجاسم البحر

قلّما نجد في الكويت من يمدح مناخ الاستثمار في دبي بحماس ومن دون أي تحفظ كما يفعل رجل الأعمال **جاسم محمد البحر**. ويقرن **البحر** قوله بالفعل إذ وصل إجمالي حجم استثماراته في مشاريع دبي العملاقة إلى نحو مليار دولار. ولا يتوانى **البحر** عن ترديد ما سمعه من ولي عهد دبي وزير دفاع الإمارات الشيخ **محمد بن راشد** عندما قال له: إذا خسرت في دبي ولم يكن السبب طريقة إدارتك، فإنّ الإمارة تعوّض عليك؛ أي أنّ الشيخ **محمد** متأكد من أي إدارة سليمة لأي مشروع في دبي لا بدّ أن تربح.

وكانت حركة **البحر** لافتة جداً في سوق السفر العربي الذي عُقد الشهر الماضي وتمّ خلاله إطلاق عمليات بيع شقق "الميل الذهبي" البالغ عددها نحو 780 شقة فاخرة وقيمتها نحو 400 مليون دولار، وهي تقع على الواجهة البحرية في مشروع النخلة – جميرا. و"الميل الذهبي" مجمّع سكني وتجاري على مساحة 60 ألف متر مربّع. وراوحت أسعار الشقق المباعة لخليجيين وغير خليجيين (حيث كان هناك بعض الطلب العالمي) بين 250 ألف دولار و550 ألفاً. ويغطّي كامل المشروع (الميل الذهبي) جانباً من جذع النخلة على واجهة بحرية طولها 1,5 كيلومتر، وبلغت تكلفته 300 مليون دولار، إذ يضمّ إلى جانب الشقق الفاخرة 220 محلاً تجارياً إضافة إلى مرافق خدماتية ومطاعم.

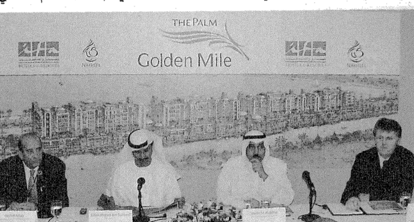
وفي موازاة إعلان بيع جزء من مشروع "الميل الذهبي" أعلن رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة الاستشارات المالية الدولية (ايفا) **جاسم البحر** توقيع عقد اتفاق مع مجموعة المملكة للاستثمارات الفندقية KHI التي يرأس مجلس إدارتها الأمير **الوليد بن طلال** وذلك للدخول في شراكة لإنشاء منتجع فيرمونت Fairmont الذي يحتوي على 300 غرفة ونادي فيرمونت النخلة للعطلات الذي يتكوّن من 460 جناحاً بكلفة قدّرت بنحو 300 مليون دولار في جزيرة النخلة جميرا – دبي، علماً أن في المشروع أيضاً شققاً عددها 246 شقة فاخرة. يذكر أن للأمير **الوليد** حصّة مؤثرة في "ايفا" من خلال صناديق استثمارية لصالحه وصالح عائلته.

وتستمر المفاوضات

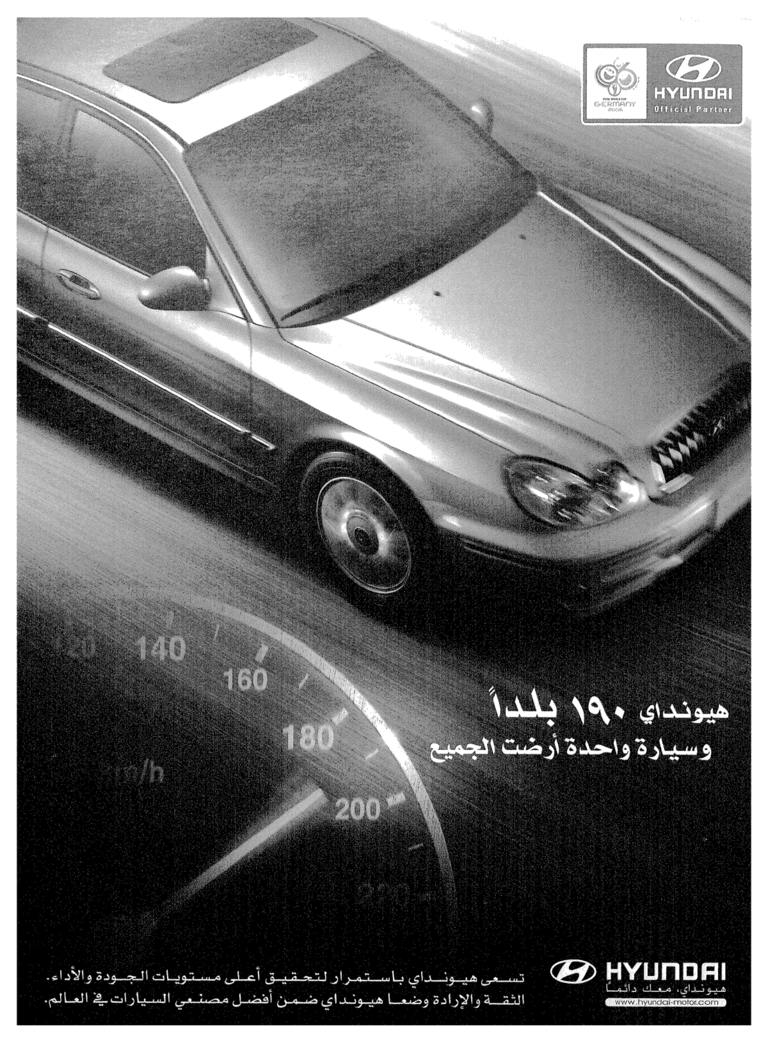
وكما مفاجآت **البحر** التي لا تأتي فرادى فقد أعلن أيضاً في سوق السفر العربي أن "ايفا" بصدد إطلاق مشروعين جديدين في دبي وهما شراء قطعة أرض أرسيت بمزاد أقامه مركز دبي المالي، ستقيم "ايفا" عليها برجاً بارتفاع 40 دوراً تضمّ في جزء منها مركز إدارة عمليات "ايفا" العقارية والاستثمارية والسياحية؛ إلى ذلك كشف عن برج آخر في بحيرات الجميرا يرتفع 40 دوراً أيضاً للاستخدام السكني والاستثماري، ولدى **البحر** أفكار عن مشروع قيد الدراسة لشراء جزيرة للاستثمار في "جزر العالم" في دبيّ.

وفي وقت سابق لسوق السفر العربي كان **البحر** أعلن عن مشروع فندق يضمّ ألف غرفة في منطقة الهلال في جزيرة النخلة، وعن مشروع بالم ريزيدانس الذي يضمّ ألف شقة في 3 أبنية هي: "البنات" و"الحصير" و"الميل الذهبي".

يذكر أن لشركة "ايفا" استثمارات في جنوب أفريقيا والبرتغال وزنجبار، فضلاً عن الكويت ولبنان وعدد من الدول العربية والأفريقية الأخرى؛ وبلغت أرباح الشركة في الربع الأول من العام الحالي نحو 80 مليون دولار أي أن توقعات أرباحها للعام 2004 قد تصل إلى نحو 300 مليون دولار. ■



سلطان بن سليّم رئيس شركة "نخيل" (يسار) وجاسم محمد البحر رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة الاستشارات المالية الدولية "إيفا"، يتوسطان جيمس ولسون رئيس "إيفا" للفنادق والمنتجعات ورئيس العمليات (يمين) ووحيد عطالله المدير التنفيذي للعمليات في "نخيل" خلال الإعلان عن مشروع "الميل الذهبي"


GERMANY
HYUNDAI
Official Partner
140
160
180
200
هيونداي ١٩٠ بلداً
وسيارة واحدة أرضت الجميع
تسعى هيونداي باستمرار لتحقيق أعلى مستويات الجودة والأداء.
الثقة والإرادة وضعا هيونداي ضمن أفضل مصنعي السيارات في العالم.
HYUNDAI
هيونداي، معك دائماً
www.hyundai-motor.com

الملكة للاستثمارات الفندقية تبدأ تنفيذ "فورسيزنز بيروت"

برعاية وحضور رئيس الجمهورية اللبنانية العماد **إميل لحود** احتفلت شركة المملكة للاستثمارات الفندقية التي يرأسها الأمير **الوليد بن طلال بن عبد العزيز آل سعود**، في التاسع والعشرين من شهر أيار/مايو الماضي، بوضع حجر الأساس لمشروع فندق فور سيزنز Four Seasons بيروت، وسط العاصمة اللبنانية.

شارك في الاحتفال، إلى جانب الأمير **الوليد**، عدد من المساهمين في المشروع منهم **سامي السيف، جاسم البحر، ولؤي الخرافي** وعدد كبير من الشخصيات السياسية والاقتصادية.

ووصف الأمير **الوليد** المشروع بأنه ثاني استثمار فندقي فخم لشركة المملكة للاستثمارات الفندقية في لبنان، مشيراً إلى أنه يشكّل إضافة نوعية مميّزة للسياحة في لبنان. وقال انّ التنفيذ سيستغرق 30 شهراً اذ يتوقع انجاز الفندق في العام 2006. وقد تمت ترسية أعمال البناء على شركة محمد عبدالمحسن الخرافي وأولاده.

يتمتّع مشروع الفندق ذو الخمسة نجوم بموقع مميّز جداً في منطقة وسط بيروت التجاري، ويطل على قمة جبل صنين شرقاً والمرسى الغربي لـ"سوليدير" غرباً. ويتكوّن الفندق من 26 طابقاً



الرئيس إميل لحود والأمير الوليد بن طلال أمام اللوحة التذكارية

تحتوي على 234 غرفة وجناحاً تتميّز بأحدث التجهيزات التقنية، إضافة إلى صالة فخمة للحفلات وصالات معدة للاجتماعات ومجهزة بأحدث التقنيات البصرية والسمعية والعديد من المرافق التي توفّر خدمات راقية للنزلاء.

ووقع الاختيار على سلسلة فنادق ومنتجعات فور سيزنز التي يمتلك الأمير **الوليد** عبر صناديق استثمارية نسبة استثمارية فيها، لإدارة هذا المشروع نظراً لموقعه المميّز ومتطلباته الدقيقة في الإدارة المتمكنة. وتشتهر سلسلة فنادق ومنتجعات فور سيزنز Four Seasons العالمية بعراقة أسلوبها الإداري وتجهيزاتها للخدمات الفندقية.

... وتدخل في مشروع "فيرمونت القاهرة"

وقّعت سلسلة فنادق ومنتجعات "فيرمونت" العالمية صفقة تحالف مع شركة مدينة النيل للاستثمار التي أسستها العام 1996 عائلتا الشبكشي وساويرس برأس مال 385 مليون دولار، لإدارة فندق فاخر يضم 552 غرفة على نهر النيل وسط العاصمة، إضافة إلى مبنى للمكاتب والمحلات التجارية.

وحسب الصفقة ستقوم سلسلة "فيرمونت" العالمية ومجموعة فنادق المملكة للاستثمار، العائدة للأمير **الوليد بن طلال** باستثمار نحو 10 ملايين دولار مقابل حصة تعادل نحو 15 في المئة من أسهم المشروع لكل منهما.

ويحمل الفندق الجديد إسم "فيرمونت القاهرة – مدينة النيل" ومن المقرر أن يتم افتتاحه ربيع العام 2006.

وقال المدير العام لسلسلة فيرمونت العالمية وليام د. فات، ان المشروع الجديد سيضاف إلى سجل نجاحاتنا التي حققناها من خلال "فيرمونت دبي"، كما أنه سيعزز من إسم فيرمونت في المنطقة".

وسيتم بناء فيرمونت القاهرة على موقع متميز مطل على نهر النيل وسط العاصمة وسيكون الفندق ثالث برج يُبنى في مجمع مدينة النيل الذي يضم 100 ألف قدم مربع من المكاتب و11 ألف قدم مربع من المحلات التجارية ودور عرض ومطاعم ضمن برجين يضم كل منهما 34 طابقاً.

من جهة أخرى أعلنت مجموعة فنادق فيرمونت عن فندقين جديدين في الإمارات، وهما فندق فيرمونت أبو ظبي الذي يحتوي على 265 غرفة إضافة إلى الفيللات ذات الموقع الستراتيجي المطل على كورنيش أبو ظبي، أما الفندق الثاني وهو فندق ومنتجع النخلة سيتم بناؤه في مشروع النخلة في الجميرا ويحتوي على 300 غرفة ويتم بناؤه حالياً في مياه الخليج قرب ساحل الجميرا في دبي.

الصناعات الوطنية: إصدار سندات دين

أدرجت مجموعة الصناعات الوطنية القابضة – شركة كويتية – سندات بقيمة 60 مليون دولار في سوق البحرين للأوراق المالية، كما تمّ تعيين السوق وكيلاً لتسجيل وتحويل هذه السندات. وتمّ ذلك من خلال اتفاقيتين وقعهما مدير السوق **فؤاد راشد**، ورئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة **سعود محمد العصيمي**.

وهذا الإصدار الذي تمّ تصنيفه بدرجة (A-) مدّته 5 سنوات وتحتسب فوائده سنوياً بنسبة 0,90 في المئة فوق سعر ليبور على الودائع الثابتة بالدولار لمدة 6 أشهر.

العصيمي قال: "اختيار البحرين لإدراج وتسجيل هذا الإصدار دليل على مكانة البحرين كمركز مالي رائد في المنطقة، ودليل على العلاقات القوية بين البحرين والكويت".

وكان تولّى ترتيب وإدارة الإصدار كل من بنك الخليج الدولي و"سيتي غروب".



خالد الفايز، الرئيس التنفيذي لبنك الخليج الدولي — سعود العصيمي

وشارك في الاكتتاب مجموعة من البنوك الكويتية والإقليمية.

بنك الكويت الوطني حصة في كرانديليز قطر وفرع في الأردن

في خطوات متسارعة ومدروسة، يرسّخ بنك الكويت الوطني ستراتيجيته للتوسّع والانتشار الإقليمي، فبعد مرور أقل من عشرة أيام على افتتاح فرعه في الأردن، نفّذ البنك الشهر الماضي، واحدة من أهم الصفقات المصرفية على مستوى المنطقة بتملّكه حصة أقلية من رأس مال بنك كرندليز قطر.

وتضمّنت الصفقة الاتفاق على تولي البنك الوطني إدارة بنك كرندليز وتغيير اسمه ليصبح "بنك قطر الدولي" (International Bank of Qatar)، وذلك تأكيداً على دور البنك الإقليمي في المرحلة الجديدة من تطوّره ونموّه.

وستؤدي هذه الصفقة إلى زيادة حقوق مساهمي البنك إلى نحو 100 مليون دولار. وتوقّع رئيس مجلس إدارة بنك الكويت الوطني **محمد عبد الرحمن البحر** أن تسهم خبرات الوطني الإدارية والمصرفية وشبكة فروعه الإقليمية والعالمية إلى جانب فعالية أنشطة وخبرات بنك كرندليز قطر المحلية، في تطوير بنك قطر الدولي ليصبح أحد اللاعبين الرئيسيين في السوق المصرفية القطرية، كما شدّد على استمرارية تقديم كافة خدمات البنك وعمل إدارته التنفيذية حرصاً منه على تقديم أفضل الخدمات للعملاء. واعتبر مدير عام بنك كرندليز قطر **ديزمونت هولز** أن الشراكة والتعاون مع بنك الكويت الوطني سيمثلان انطلاقة جديدة لبنك كرندليز من أجل تطوير خدماته الحالية والتخطيط للدخول إلى مجالات مصرفية جديدة.

محمد عبد الرحمن البحر

وكانت الملكة **رانيا العبدالله** افتتحت فرع بنك الكويت الوطني الجديد في العاصمة الأردنية عمّان، وكان في استقبالها رئيس المديرين العامين في البنك **إبراهيم شكري دبدوب** ومجموعة من مسؤولي البنك والقيادات المصرفية الأردنية والكويتية. وقال **دبدوب** إن افتتاح هذا الفرع يأتي في إطار التوجّه الستراتيجي للبنك نحو تعزيز قاعدة الاستثمارات الكويتية في الأردن إلى جانب البنوك الأردنية وذلك من خلال توسيع قاعدة التمويل وتبادل الخبرات والمجالات المصرفية.

يُذكر أن مجموعة بنك الكويت الوطني تعدّ من أكبر المصارف العربية وأكثرها انتشاراً، إذ تتواجد فروع الوطني إلى جانب مقره الرئيسي في الكويت، في كل من لندن، جنيف، باريس، نيويورك، سنغافورة، لبنان، والبحرين إضافة إلى تواجده في السعودية والعراق.

بحضور العاهل الأردني وولي عهد دبي مذكرة تفاهم بين "إعمار" و "موارد"

وقّعت "إعمار العقارية"، بحضور العاهل الأردني **الملك عبد الله الثاني**، والشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** وليّ عهد دبي وزير الدفاع، مذكرة تفاهم مع شركة موارد الأردنية تتعلق بمساهمة إعمار في مشاريع سكنية عالمية ضمن مشروع تطوير حي العبدلي وسط العاصمة الأردنية عمان.

وقال الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** عقب توقيع الاتفاقية: "نحن نأمل في توقيع المزيد من اتفاقيات التعاون المشترك ويجب الحرص على توقيع اتفاقيات تخدم مصالح المصرفين.

وقام بتوقيع مذكرة التفاهم رئيس مجلس إدارة "إعمار العقارية" **محمد بن علي العبار**، ومدير عام موارد **أكرم أبو حمدان**.

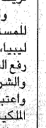
وتشكّل المذكرة جزءاً من جهود موارد في استقطاب مستثمرين إقليميين وعالميين للمساهمة في مشاريعها التطويرية المتعددة في الأردن. وتوفّر هذه المذكرة دعماً كبيراً لمشروع تطوير العبدلي، حيث تمّ مسبقاً توقيع اتفاقية شراكة ستراتيجية بين شركة موارد وشركة سعودي أوجيه المحدودة لتطوير الموقع من خلال شركة العبدلي للتطوير.

العبار وأبو حمدان بعد التوقيع

وقال **محمد بن علي العبار**: "يعكس توقيع مذكرة التفاهم مع موارد أهمية كبرى لإعمار، حيث يجسّد مشروع تطوير العبدلي، خطوة إعمار الأولى في المشاركة في مشروع تطويري في الأردن. ونظراً لما يشهده الإقتصاد الأردني من نمو وتطور، كان لا بدّ من مجاراة هذا النمو بمشاريع واعدة مثل مشروع تطوير العبدلي".

أما **أكرم أبو حمدان** فقال: "يسعدنا أن نعمل مع إعمار التي تعتبر واحدة من أكبر شركات التطوير العقاري المعروفة بإنجازاتها المتميّزة على مستوى المنطقة. وتعدّ هذه الإتفاقية بداية واعدة ومبشّرة لمزيد من التعاون في المستقبل ليس في ما يتعلق بمشروع تطوير العبدلي فقط، بل لتطوير العديد من المناطق الأردنية".

ليبيا: طرح 360 منشأة للخصخصة



شكري غانم

أعلنت ليبيا عن طرح 360 منشأة اقتصادية للبيع، على أن يتمّ التنفيذ على ثلاث مراحل تحت إشراف الهيئة العامة للتمليك والوحدات الاقتصادية.

وقال رئيس الوزراء الليبي **شكري غانم** إن عملية البيع تأتي في إطار برنامج توسيع قاعدة الملكية في ليبيا (الخصخصة) مضيفاً أن تلك المنشأة التي أسّسها وأدارها القطاع العام تحوّلت نتيجة سوء الإدارة إلى نزيف للإقتصاد الوطني.

وأوضح **غانم** أن هناك دوراً مهماً للمستثمر المحلي في توسيع قاعدة الملكية في ليبيا، وكذلك للمستثمر الأجنبي بعد أن تمّ رفع القيود التي كانت تعوق مشاركة الأفراد والشركات المساهمة في النشاط الاقتصادي. واعتبر **غانم** أن نجاح برنامج توسيع قاعدة الملكية يجب أن يكون على أساس المشاركة بين المستثمر المحلي والمستثمر الأجنبي.

الاستثمارات الوطنية الكويتية: إطلاق 3 شركات جديدة

طرحت شركة الاستثمارات الوطنية الكويتية التي يملك الحصة الأكبر فيها رجل الأعمال **ناصر الخرافي** عدداً من الشركات والمنتجات والصناديق الاستثمارية في الفترة القليلة الماضية. فقد انتهى الشهر الماضي من الاكتتاب في شركة بوبيان القابضة التي تمّ تأسيسها مع شركة بوبيان للبتروكيماويات (يملك **علي الغانم** حصة ستراتيجية فيها) برأس مال 100 مليون دولار وذلك للاستثمار في محفظة صناعية في أسواق أوروبا وأميركا وشمال أفريقيا والخليج العربي.

كما طرحت "الاستثمارات الوطنية للاكتتاب العام" شركة "بوابة الكويت" برأس مال 170 مليون دولار، وستبدأ نشاطها في مصر بإنشاء مصنعين بتروكيميائيين (منتجات اليوريا) بالتحالف مع شركات زميلة.

إلى ذلك بدأ الاكتتاب في صندوق أسسته الشركة متوافقاً مع أحكام الشريعة الإسلامية وموجه للاستثمار في أسهم قطاع الاتصالات والتكنولوجيا الخليجية.



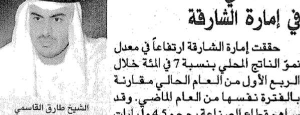
علي الغانم

وأحكمت الشركة السيطرة خلال الشهر الماضي على شركة الأولى للاستثمار (إسلامية) وغيّرت مجلس إدارتها؛ وستؤسس "الأولى" شركة زميلة في قطر برأس مال 200 مليون ريال.

يذكر أنّ الأموال التي تديرها شركة الاستثمارات الوطنية تبلغ 2,8 مليار دولار.

وستطلق "الاستثمارات الوطنية" قريباً تسويق الاكتتاب في شركة جديدة تابعة لمجموعة الخرافي تحمل إسم شركة رأس غالب – مرسى علم برأس مال 335 مليون دولار، وستتولى الشركة إنشاء ميناء كبير لليخوت في مرسى علم في مصر حيث كانت مجموعة الخرافي قد أنشأت مطار مرسى علم بنظام B.O.T، فضلاً عن إنشاء مجمّع فنادق ضخمة في منطقة "رأس محمد"، وهي رقعة سياحية على البحر الأحمر... إلى جانب إقامة عدد كبير من الوحدات السكنية في مشروع عقاري للتمليك.

نموّ قياسي في إمارة الشارقة



الشيخ طارق القاسمي

حققت إمارة الشارقة ارتفاعاً في معدل نموّ الناتج المحلي بنسبة 7 في المئة خلال الربع الأول من العام الحالي مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. وقد ساهم قطاع الصناعة بحجم 4,5 مليارات درهم هذا العام مقارنة مع 4,2 مليارات، بينما نمت الاستثمارات إلى 5,9 مليارات درهم من 5,5 مليارات درهم. وكان نصيب قطاع الصناعة من الاستثمارات ما مجموعه 960 مليون درهم.

وأكّد رئيس دائرة التنمية الاقتصادية في امارة الشارقة الشيخ **طارق القاسمي**: "أنّ الامارة تمكّنت من تنويع مصادر الدخل وتنويع مساهمة مختلف القطاعات الاقتصادية"؛ مؤكداً "أنّ المسيرة التنموية التي بدأت منذ عقود عدة أضحت اليوم أكثر زخماً في إنجازاتها المتعددة ونهضتها المتنوّعة".

القاسمي أوضح أنّ "الاستثمارات الكبيرة في البُنى التحتية، والخدمات والدعم المقدّم للمستثمرين لا سيما ضمن المشروعات صغيرة ومتوسطة الحجم أثمرت نتائج جيدة خلال العام الماضي على الرغم من عدم الوضوح الذي كان يلف المنطقة بسبب الحرب على العراق، كما أنّ التمسّك بعوامل السوق الحرة يتيح فرص زيادة المنافسة وبالتالي تكون النوعية والأسعار والإنتاجية هي العوامل التي تفرض نفسها في السوق، الأمر الذي يفيد ويحمي المستهلك ويزيد من قدراته الشرائية بالشكل الصحيح. ولا يمكن أن ننسى دور إنفاق المستهلكين في نموّ الناتج المحلي".

الأردن: بدء العمل بالنافذة الاستثمارية الموحّدة

أعلن الأردن بدء العمل بالنافذة الاستثمارية في مؤسسة تشجيع الاستثمار اعتباراً من 16 أيار/مايو الماضي حيث ستقدم النافذة خدمات تسجيل وترخيص المشاريع الاستثمارية بهدف تسهيل وتبسيط العملية الاستثمارية.

وستقدّم خدمات النافذة مجاناً للمستثمرين، وتشمل إتمام كافة الإجراءات اللازمة لتسجيل وترخيص المشاريع خلال 14 يوم عمل، بما فيها تسجيل المشاريع وإصدار التراخيص اللازمة لها وإصدار التأشيرات والإقامات للمستثمرين والموافقات اللازمة لاستخدام واستقدام العمالة الأجنبية، إضافة إلى السير بإجراءات حلّ المشكلات وإزالة العقبات التي قد تعترض المشروع قبل وأثناء وبعد التشغيل.

وستقدّم النافذة خدماتها للمشاريع الاستثمارية التي تنشأ في إطار القطاعات المحددة في قانون تشجيع الاستثمار والتي تشمل قطاعات الصناعة، الفنادق، المستشفيات، النقل البحري والسكك الحديدية، مدن التسلية والترويح السياحي، مراكز المؤتمرات والمعارض، قطاع خدمات استخراج ونقل وتوزيع المياه والغاز والمشتقات النفطية بخطوط الأنابيب، إضافة إلى المشاريع التي تبلغ حصة الشريك غير الأردني فيها 50 في المئة أو أكثر في القطاعات الأخرى.

يُذكر أنّ النافذة الاستثمارية في مؤسسة تشجيع الاستثمار تضمّ ممثلين عن الجهات الحكومية الرئيسية في عملية تسجيل وترخيص المشاريع الاستثمارية، بالإضافة إلى اتصالها بصورة مباشرة بضباط ارتباط لدى كافة الجهات الحكومية الأخرى غير الممثلة.

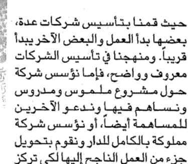
دار الاستثمار:
أرباح قياسية في الربع الأول

تضاعفت أرباح شركة دار الاستثمار، للربع الأول من العام الجاري، أكثر من ألف مرة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. فارتفعت من 1,2 مليون دينار كويتي إلى 13 مليوناً.

وقال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب **عدنان المسلم** "إن هذه النتائج القياسية لم تكن بمحض الصدفة، بل نتيجة التخطيط الجيد والاهتمام بالعنصر البشري في الدار والتحوّط للمفاجآت".

وفي إشارة إلى سياسة تنوع مصادر الدخل التي تعتمدها الشركة قال **المسلم** "إذا ما نظرنا إلى أرقام العام 1998 نجد أن جميع الأرباح كانت تأتي من التمويل، فيما نجد في الميزانية التقديرية للعام 2004 أن أرباح التمويل تشكّل 40 في المئة، وأرباح الاستثمار 40 في المئة، مقابل 20 في المئة للعمولات".

وقال "إننا ماضون في ستراتيجيتنا التي تقوم على الابتكار والمحافظة على العنصر البشري وتنويع مصادر الدخل للشركة، حيث قمنا بتأسيس شركات عدة، بعضها بدأ العمل والبعض الآخر يبدأ قريباً. ومنهجنا في تأسيس الشركات معروف وواضح، فإما نؤسس شركة حول مشروع ملموس ومدروس ونساهم فيها وندعو الآخرين للمساهمة أيضاً، أو نؤسس شركة مملوكة بالكامل للدار ونقوم بتحويل جزء من العمل الناجح إليها لكي تركز عليه وتنهض به". وأشار إلى أن الشركة الوحيدة التي قامت الدار بتسويقها هي "الدار الوطنية للعقارات"، وقد تم تغطية الاكتتاب بالكامل في وقت قياسي، ما يؤكد ثقة المستثمرين بـ"دار الاستثمار".



عدنان المسلم

إعمار: لم يفز أحد بعقد تنفيذ "برج دبي"

أعلنت إعمار العقارية أن أية شركة مقاولات لم تفز حتى الآن بعقد تنفيذ "برج دبي"، أطول برج في العالم. وأكدت "أن مجموعة بن لادن السعودية لا علاقة لها بمشروع برج دبي".

وقال الرئيس التنفيذي لـ"إعمار العقارية" **أي. جي. جاغاناثان** "إن إعمار ومساهميها دهشوا عندما نشرت إحدى الصحف خبر فوز شركة المقاولات بعقد تنفيذ البرج". وأوضح "أن الطبيعة الضخمة لهذا المشروع تفرض معايير ومتطلبات يجب التقيّد بها. ومن هنا تطلبت عملية اختيار شركة المقاولات التمهّل ودراسة كافة العطاءات المقدمة بشكل وافٍ ومعمق للتأكد من مطابقتها للمقاييس العالمية التي تحرص إعمار على تطبيقها في كافة مشاريعها". لذلك، أضاف **جاغاناثان** "ستستغرق عملية ترسية العطاء أشهراً عدة".

برج دبي

مشروع ضخم لتطوير مركز دبي المالي العالمي

أعلن مركز دبي المالي العالمي و"نيكسوس كابيتال إس أيه" عن اعتزامهما تنفيذ مشروع تطوير ضخم متعدد الاستخدامات ضمن منطقة المركز، بكلفة قدرها 260 مليون دولار أميركي. ويستهدف المشروع الذي يحمل اسم "ذي هيكساجون" جذب المزيد من التدفقات الاستثمارية المباشرة إلى مركز دبي المالي العالمي، من خلال تطوير قرابة 41 مليون قدم مربع من المساحات المكتبية والسكنية الفاخرة.

وروعي في تصميم مجمع "ذي هيكساجون" الذي سيقام على أرض مساحتها 30 ألف متر مربع، أن يلبيّ متطلبات وتطلعات مختلف مستخدمي مركز دبي المالي العالمي، حيث سيضم مكاتب ذكية دولية المستوى، تسهيلات إقامة مترفة، فندقاً فائق الخصوصية من فئة الخمس نجوم ونادياً خاصاً للأعمال. وسيحتوي المجمّع كذلك على حرم جامعي تعليمي فريداً من نوعه، يُستخدم من قبل كبرى مؤسسات التعليم الإداري في العالم والمتخصّصة في تدريب كبار التنفيذيين و قيادات الصف الأول في دبي من خلال طرح برامج متطورة ضمن بيئة عالمية راقية المستوى صمّمت خصّيصاً لذلك. كما سيضم المجمع أربعة مبان، تشمل مبنى رئيسياً مكوناً من 50 طابقاً، سيقام فوق ردهة متعددة الطوابق تضم أكثر من 3000 موقف للسيارات.

وسيستفيد المشروع من قيام مركز دبي المالي العالمي كمركز نشط تعمل من خلاله كبرى المؤسسات المالية الدولية في العالم، الأمر الذي من شأنه تعزيز الطلب المزدهر على المساحات المكتبية والسكنية المتميزة في دبي، كما قال الرئيس التنفيذي لمركز دبي المالي العالمي **ناصر النابلسي** مضيفاً: "أن المشروع يتكامل مع الخطط الستراتيجية للمركز لإيجاد بنية أساسية فائقة التطور، تماشياً مع رؤية الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** وليّ عهد دبي وزير الدفاع لتحويل مركز دبي المالي العالمي إلى مركز دولي يوفر بيئة قانونية وتشريعية دولية المستوى وبنية تحتية متطورة ومتكاملة تضاهي تلك الموجودة في لندن، هونغ كونغ و نيويورك".



ناصر النابلسي



سيارة الدفع الرباعي
الأمثل لكل الطرقات
إذا كان الطيران متعة، فقيادة نيسان باترول الجديد هي متعة أكبر. لن تحتاج للطيران إذا كنت تملك باترول بمحركه
الجبار ٤٨٠٠ في تي سي، وقوة ٢٨٠ حصان. ينقلك باترول إلى أبعد الأماكن وأقصاها برفاهية لا يوفرها سواه.
بمقصورته الداخلية الفخمة، سوف تنال اعجاب الجميع عند وصولك، فقد تمكنت من قهر كل العقبات على الطريق.
• ناقل سرعة أوتوماتيكي ذو خمس سرعات مع وضعية الناقل العادي • نظام تعليق لكل التضاريس • عجلة قيادة مع تحكم إلكتروني • مقاعد جلدية (إختياري) • نظام الملاحة (اختياري) • تحكم آلي بدرجة الحرارة • تقنية بلوتوث (اختياري)
٢٠٠٤
PATROL
www.nissan-me.com
PATROL
SHIFT_the future
NISSAN

مان إنفستمنتس سنة ناجحة جداً

اعتبر الرئيس التنفيذي لمجموعة مان انفستمنتس **ستانلي فينك**، أن السنة المالية المنتهية في 31 آذار/ مارس الماضي، كانت سنة ناجحة جداً لمجموعته. فقد ارتفع صافي رسوم الإدارة 50 في المئة وزادت رسوم الأداء 21 في المئة، كما ارتفع مدخول أعمال السمسرة بنسبة 47 في المئة.


ستانلي فينك

وقال فينك إنّ المساهمين شهدوا نموّاً في مكاسب الأسهم تجاوز الـ 35 في المئة وارتفاعاً قدره 29 في المئة في أرباح العام. وأضاف: "واصلت أعمالنا نموّها حيث حقق قسم إدارة الأصول مبيعات قياسية بلغت 11،5 مليار دولار، بينما بلغت الأموال الموكل للمجموعة إدارتها عند نهاية العام 38،5 ملياراً، وقد سجّلنا هذا العام بداية قوية في جمع الأموال وجمعنا 819 مليون دولار؛ كما أنّ الزخم المسجل في المجالين الأساسيين لأعمالنا ما زال قوياً جداً، وبالتالي، فإنّ مجلس الإدارة واثق من قدرة المجموعة على مواصلة النجاح في العام المقبل".

... ومحفظة استثمارية بميزات ضمان رأس المال

طرحت Man Investments الفئة الثانية (Series 2) من محفظة Man Global Strategies Diversified Ltd، وهي عبارة عن محفظة استثمارية مهيكلة برأس مال مضمون، وتتيح للمستثمرين وسائل بديلة للاستفادة من محفظة Man Global Strategies Diversified على هيئة سندات رأس مال من فئة الدولار الأميركي واليورو والفرنك السويسري وسندات مدرّة للدخل من فئة الدولار الأميركي واليورو.

وتوقّع رئيس مان إنفستمنتس في منطقة الشرق الأوسط وآسيا **أنطوان مسعد** أن تستقطب (Series 2) المطروحة خلال المدة من 3 أيار/مايو إلى 14 حزيران/يونيو، شريحة واسعة من المستثمرين لا سيما وأنها تتيح أساليب بديلة للاستثمار وتمتلك ميزة حماية رأس المال لأنها تضمن استعادته بنسبة 100 في المئة عند الاستحقاق. أمّا سندات رأس المال، فتستفيد من ميزة تجميد الأرباح بعد فترات من الربحية والتي تخضع لأداء المتاجرة، كما يمكن رفع مستوى ضمانات سندات رأس المال عند استحقاقها بتجميد جزء من صافي أرباح المتاجرة الجديدة بعد فترات من الربحية المتواصلة.

وتهدف (Series 2) إلى توليد عوائد ثابتة مع مستوى محدود من التذبذبات، وذلك باستثمارها في مجموعة من أساليب صناديق التحوّط المنتقاة بعناية لكي توازن بعضها البعض والتي تتولى إنشاءها وإدارتها Man Global Strategies. وستستهدف سندات رأس المال المتوفّرة بالدولار الأميركي واليورو والسندات المدرة للدخل المتوفرة بالدولار الأميركي واليورو، تحقيق عوائد سنوية تراوح ما بين 13 و15 في المئة مع معدل تذبذبات يراوح ما بين 7 و8 في المئة. وستوزّع أموال محفظة "سيريز 2" على أساليب المرابحة وأساليب الاستثمار الموجهة وأساليب التحوّط في الأسهم والأسهم طويلة وقصيرة الأجل والمعاملات المستقبلية المدارة، ما يسمح باستغلال القدرات المميّزة لهذه الأساليب للحد من المخاطر ولتوليد العوائد وللاستفادة من ميزاتها المكملة لبعضها البعض. وكل محفظة استثمارية تعتمد أسلوباً استثمارياً معيناً، ستُوزع بدورها الأموال على مجموعة كبيرة ومتنوّعة من المدراء ما سيتيح قدراً أكبر من التنويع.


أنطوان مسعد

"حديد": مصنع جديد للدرفلة

وقّعت الشركة السعودية للحديد والصلب (حديد) عقداً مع شركة "دانيللي" الإيطالية وشركة "دويداغ" السعودية المحدودة، تتوليان بموجبه الأعمال الإنشائية والتوريدية لمصنع جديد لإنتاج قضبان التسليح ولفات الأسلاك بطاقة 500 ألف طن سنوياً يضاف إلى مصانع المنتجات الطويلة الحالية.

وقّع العقد في مدينة الجبيل الصناعية، نائب الرئيس للمعادن في شركة "سابك" ورئيس شركة "حديد" **محمد بن صالح الجبر**، وعن شركة "دانيللي" رئيس مجلس إدارتها والعضو المنتدب **جيانبيترو بينيديتي**، وعن شركة "دويداغ" مدير عمليات أفريقيا والشرق الأوسط فرانك جابورغ.


محمد بن حمد الماضي

وقال رئيس مجلس إدارة "سابك" والرئيس التنفيذي المهندس **محمد بن حمد الماضي**: "يأتي هذا المشروع في إطار خطط الشركة الستراتيجية لتوسّعة مصانعها ورفع طاقاتها الإنتاجية للوفاء بالطلب المتزايد على منتجاتها في السوق المحلية والأسواق العالمية، ومن المتوقع أن يتم استكمال هذا المشروع في بداية العام 2006.

راية أمريكانا من الأب إلى الإبن



ناصر الخرافي

انتقلت راية أمريكانا (الشركة الكويتية للأغذية) من جيل إلى آخر بعدما تخلى **ناصر الخرافي** عن رئاسة مجلس إدارة الشركة لصالح إبنه **مرزوق**. والشركة على أعتاب مرحلة جديدة وفي جعبتها مشاريع توسّع في عدد من الدول حيث تخطط لأنشطة في إيران في مجاليّ صناعة اللحوم والمطاعم وهي متحمسة لدخول السوق السورية فضلاً عن مشاريع عودة أمريكانا إلى العراق.

وقال **ناصر الخرافي** أنه واثق من قدرة الجيل الجديد على تحمّل المسؤولية، علماً أنه على علم بأن المنافسة تشتد أكثر من ذي قبل.

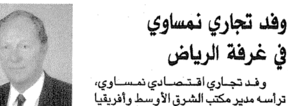
يذكر أن عمر أمريكانا نحو 40 عاماً وهي أكبر شركة أغذية في المنطقة، فبالإضافة إلى نشاط المطاعم (606 مطاعم) هناك 13 شركة تابعة وزميلة في قطاعات الأغذية المختلفة تغطي 47 في المئة من حجم سوق اللحوم المصنّعة في الكويت و 38 في المئة في السعودية، وتغطي 59 في المئة من حجم سوق الكرواسون في الكويت و 44 في المئة من سوق "الكيك" في السعودية.

إلى ذلك لدى الشركة منتجات كاليفورنيا غاردن في الإمارات التي تغطي 70 في المئة من حجم السوق هناك إلى جانب 65 في المئة في السعودية و 59 في المئة في الكويت، فضلاً عن حصص كبيرة في قطاع "الكاتشب" والبطاطا المجلدة وغيرها من المنتجات.

وكانت الشركة حققت خلال 2003 أرباحاً قيمتها 70 مليون دولار أي أن سهم الشركة كان الأعلى ربحية في سوق الكويت للأوراق المالية (167 فلساً للسهم الواحد) بعائد على رأس المال بلغ 167 في المئة. ويبلغ رأس مال أمريكانا حالياً نحو 47 مليون دولار.

ناصر الخرافي

وفد تجاري نمساوي في غرفة الرياض





هورست ماتشو





الوفد النمساوي في غرفة الرياض

وفد تجاري اقتصادي نمساوي، ترأسه مدير مكتب الشرق الأوسط وأفريقيا للغرفة الاقتصادية الفدرالية النمساوية **د.هورست ماتشو**، ضمّ شركات لحوم، ديكور داخلي، مقاولات وهندسة ومعالجة المياه، بحث في غرفة الرياض مع رجال أعمال سعوديين سُبل تعزيز العلاقات الاقتصادية والتجارية بين البلدين، المقتصرة على 6 مشاريع مشتركة لا يتعدى الاستثمار فيها حجم 140 مليون دولار وتبادل تجاري بحدود 300 مليون دولار مرتكز على البترول ومشتقاته من الجانب السعودي وسيارات وأخشاب وصناعات دوائية من الجانب النمساوي.

الدكتور ماتشو أعاد هذا الإنخفاض في العلاقات التجارية بين البلدين إلى تفضيل الشركات النمساوية لأسواق أوروبا الشرقية على غيرها من الأسواق العالمية، تبعاً للقرب الجغرافي. وأشار إلى مباحثات مثمرة مع الطرف السعودي تهدف إلى تدريب اليد العاملة السعودية على الخبرات النمساوية، وكذلك تعزيز الشق السياحي في العلاقة بين البلدين.

الشركة الدولية للإجارة والاستثمار: 24 مليون سهم للاكتتاب قريباً

د. خالد راشد الهاجري

رأى رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي للشركة الدولية للإجارة والاستثمار **د. خالد راشد الهاجري** أنّ العام 2003 كان حافلاً بالإنجازات، إذ تمكّنت الشركة من تحقيق نموّ غير مسبوق في العديد من مؤشراتها المالية، ومنها تحقيق أرباح قياسية بلغت 9,1 ملايين دولار، بزيادة 153 في المئة عن العام 2002، كما زادت الأصول بنسبة 30 في المئة.

وقال **الهاجري**، في تقريره إلى الجمعية العمومية للشركة، أنه على الرغم من التوتر الذي ساد العالم والاتجاه المتراجع في أداء الاقتصاديات العالمية، تمكّنت الشركة من عقد صفقات استثمارية عدّة لتمويل المشروعات وهيكلة التمويل والاستثمارات المباشرة؛ منها تمويل لمشروع امتياز نفطي في سلطنة عُمان، ومصنع لإعادة تطوير الصلب في السعودية، ومشروع نقل بري في الكويت.

ومن المشاريع البارزة التي حققتها الشركة أيضاً كان ترتيب اكتتاب في مشروع برج زمزم في مكّة المكرمة بمبلغ 390 مليون دولار بالتعاون مع مجموعة عارف الاستثمارية، وترافق ذلك مع تأسيس شركة منشآت للمشاريع العقارية وشركة ماس العالمية للتسويق، بغرض خدمة المشروع المذكور.

وأعلن **د. الهاجري** أنّ إدراج أسهم الشركة الدولية للإجارة والاستثمار في سوق الكويت للأوراق المالية سيتمّ خلال حزيران/يونيو الحالي، وقد جرى الاتفاق مع الشركة الكويتية للاستثمار على القيام باكتتاب خاص لـ 24 مليون سهم بهدف توسيع قاعدة مساهمي الشركة.

وأقرّت الجمعية العمومية للشركة الدولية للإجارة والاستثمار زيادة رأس مال الشركة بمبلغ 5 ملايين دولار وزيادة أسهمها بواقع 15 مليون سهم بغرض توزيع أسهم منحة على المساهمين بواقع 10 في المئة، إضافة إلى الربح النقدي بنسبة 5 في المئة من القيمة الاسمية للسهم.

"داناتا" الإماراتية تؤسس شركة زميلة في الكويت

توسّعت داناتا الإماراتية للسياحة والسفر إلى الكويت لتؤسس شركة زميلة رأس مالها نحو 12 مليون دولار بالشراكة مع مجموعة مستثمرين كويتيين (الشايع والغانم والمهيدب والنوري...)

وتشمل أغراض الشركة الجديدة تمثيل الشركات الإقليمية والعالمية في دولة الكويت وتملّك وإدارة وبيع وكالات سياحة وسفر فضلاً عن أنشطة حجوزات الطيران والفنادق.

يذكر أن "داناتا" الإماراتية رصدت 100 مليون درهم إماراتي للتوسّع الإقليمي لاسيما في الكويت والسعودية، علماً أن لديها استثمارات في كل من الباكستان والفيليبين وقطر، وستؤسس قريباً شركة زميلة في سلطنة عمان.

تبقى الإشارة إلى أن "داناتا" ربحت نحو 200 مليون درهم في العام 2003.

شركة سعودية تنتج نظاماً لتوفير المياه

نجحت شركة الميرو للتجارة في إنتاج نظام لحلّ مشكلة توفير المياه، علماً أن الشركة متخصّصة في إنتاج المواد المستخدمة في عمليات البناء.

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة **كمال عوف** أن التقنية تمّت تجربتها في المملكة داخل العديد من المنشآت الحكومية والأهلية ما أدّى إلى توفير ما يزيد على 50 إلى 70 في المئة من تكاليف المياه.

ويسمح النظام بتدفق الماء ابتداء من 1,7 لتر إلى 10 لترات في الدقيقة بتدفق ثابت عند الضغط من واحد إلى 10 بار (وحدة قياس ضغط الماء) من دون أي تأثير لضغط الماء الداخلي على هذا التدفق بالزيادة أو النقص، ومن أهم مميّزات هذا النظام الفعالية العالية المستوى حيث يرتبط بالقدرة على التحكّم في ضغط الماء، والحصول على وفر من نسبة 50 – 70 في المئة من تكلفة المياه، مع وفر بنسبة 50 في المئة على الأقل من تكلفة الصرف الصحي والكهرباء.

ويمتاز كذلك بالبساطة في استخدامه حيث يمكن للفرد العادي تركيبه بسهولة والحصول على الوفر خلال الدقيقة الأولى من استخدامه، ويجنّب الإضرار بصحة الإنسان حيث أن أكثر من 95 في المئة من مخارج المياه المستخدمة حالياً مصنوعة من الحديد الذي لا يقاوم الصدأ ما يجعل مخارج المياه ضارة بالصحة.

يذكر أن هذا النظام يساعد على توفير حجم الموارد الحالية للمياه في المملكة التي تقدّر بنحو خمسة آلاف مليار متر مكعب منها نحو 3,5 مليارات متر مكعب من المياه الجوفية بخلاف المياه العذبة التي يتمّ الحصول عليها من تحلية مياه البحر المالحة البالغة سنوياً نحو 1050 مليون متر مكعب.

"أرامكو" و"سوميتومو": مشروع بـ 4,3 مليارات دولار

وقعت شركة "أرامكو" السعودية وشركة "سوميتومو كيميكال المحدودة" اليابانية مذكرة تفاهم شاملة، تتضمن البدء في إعداد دراسة جدوى مشتركة لمشروع تطوير مجمع متكامل للتكرير والبتروكيمائيات في مدينة رابغ لانتاج 2,2 مليون طن من الاوليفينات، إلى جانب كميات كبيرة من البنزين والمنتجات المكررة الأخرى.

وتقدر الكلفة المباشرة للاستثمار في المشروع بنحو 4,3 مليارات دولار، ومن المتوقّع أن يبدأ إنتاجه في آخر العام 2008.

ويعتبر المشروع بالنسبة للسعودية فرصة مهمة لتوسيع قاعدتها الصناعية وأساساً لتطوير صناعاتها التحويلية، وتوفير الفرص الاستثمارية للقطاع الخاص في مجال الخدمات والصناعات الأخرى ذات الصلة.

توقيع عقود إنشاء أبراج في "جميرا بيتش ريزيدنس"

أعلنت إدارة "جميرا بيتش ريزيدنس" عن توقيع عقود جديدة تقدّر قيمتها بمئات ملايين الدراهم مع 5 شركات مقاولات كبرى لتنفيذ أبراج سكنية ضمن ستة من قطاعات المشروع الذي يطل على ساحل البحر مباشرة، وتبلغ كلفته الإجمالية 5,2 مليارات درهم (1,4 مليار دولار).

ويأتي منح عقود إنشاء الأبراج بعد إنجاز عمليات تجهيز المواقع الخاصة بها ضمن المشروع الذي يشمل سبعة قطاعات تتضمن 40 برجاً وتسهيلات خدماتية وترفيهية متكاملة تعزز من أجواء المنتجات الساحلية التي تمتاز بها. وقال الرئيس التنفيذي لشركة "استثمار رياليتي" **هاشم الدبل** المشرفة على مشروع "جميرا بيتش ريزيدنس": "شهد موقع المشروع عمليات تجهيز مكثّفة على مدى الأشهر الماضية، استعداداً لإنطلاق العمليات الإنشائية في الأبراج والتسهيلات الأخرى التي يتضمنها، وأكّد **الدبل** التزام إدارة جميرا بيتش رزيدنس لإنجاز المشروع بالموعد المحدد، مشيراً إلى أن الأعمال الإنشائية ستبدأ في مختلف قطاعات المشروع السبعة في وقت واحد ما سيجعل من موقع المشروع أشبه بورشة ضخمة يعمل بها الآلاف من العمّال والمهندسين.

وكشف **الدبل** أنّه تمّ اختيار الشركة العربية للإنشاءات التقنية "أرابتيك" لتنفيذ القطاعين 1 و 3 من المشروع، بينما ستتولى شركة صالح للإنشاءات تنفيذ القطاع 2 منه، وسيتمّ تنفيذ القطاع 4 من قبل شركة الحبتور الهندسية. أما القطاعان 6 و 7 فسيتم تنفيذهما من قبل شركة الشعفار للمقاولات العامة وشركة دبي الهندسية.

وأشار **الدبل** إلى أن المباحثات ما زالت جارية بخصوص تنفيذ القطاع الرقم 5، حيث أنه من المتوقّع أن يتمّ التعاقد على تنفيذه في غضون الأسبوعين المقبلين.

الأهلية للزيوت:
تنويع وتطوير الإنتاج

باشرت الشركة الأهلية للزيوت في سورية تنفيذ خطة تستمر حتى العام 2006 لإضافة 3 خطوط لتعبئة الزيت والسمنة وتحسين المنتجات بإزالة الروائح، وإنتاج زيت الذرة والمرغرين لتصنيع الزبدة الصناعية بترخيص من شركة سويدية، وخط لإنتاج العبوات البلاستيكية.

وأوضح **صلاح بشير إبراهيم** مدير عام الشركة لـ"**الاقتصاد والأعمال**" أن تكلفة هذه الخطوط الجديدة تصل لنحو 100 مليون ليرة سورية (2 مليون دولار) وستقوم الشركة بتأمين هذه التكلفة بتمويل ذاتي من مواردها.

وأضاف **إبراهيم** أن هناك منافسة شديدة بين منتجات الزيوت والسمون في سورية حيث تتنافس حالياً 70 علامة من الزيوت ومثلها من السمون، وهناك 22 معملاً لإنتاج الزيوت، ثلاثة منها فقط حكومية. وهذا الواقع دفع إدارة الشركة الأهلية لتطوير وتنويع إنتاجها.

صلاح بشير ابراهيم

وذكر **إبراهيم** أن الطاقة القصوى للشركة تبلغ 20 ألف طن من الزيوت و30 ألفاً من السمون في حين يصل الإنتاج حالياً إلى 60 – 70 في المئة من الطاقة، وتعود هذه النسبة لعوامل عديدة من أهمها عدم توفّر كميات كافية من بذور القطن المستخدمة لإنتاج الزيوت.

وقال **صلاح إبراهيم** أن معظم إنتاج "الأهلية" يذهب إلى السوق السورية وقد باشرت الشركة بالتصدير إلى السعودية والعراق ولبنان والسودان وتصدير النواتج الثانوية (الكسبة للعلف) إلى تركيا والأردن.

وذكر **إبراهيم** "أن تجارب الشركات المساهمة الصناعية في سورية لا تزال صعبة ولذلك فإن إدارتنا لا تفكر حالياً بتوسيع رأس مالها البالغ مليار و500 مليون ليرة سورية ولا باستقطاب مكتتبين جدد".

يُذكر أن الشركة الأهلية تأسست في إطار قانون الاستثمار الرقم 10 وشرعت بالتصنيع والإنتاج العام 2001. وهي شركة مساهمة يتوزع رأس مالها على 3800 مساهم، حصة الهيئة العربية للاستثمار والإنماء الزراعي، التي تتخذ من العاصمة السودانية الخرطوم مقراً لها، تبلغ 40 في المئة.

اتفاقية بين "جنرال إلكتريك للطاقة" و"راس غاز" في قطر

وقّعت شركة "جنرال إلكتريك للطاقة" اتفاقية طويلة الأمد لصيانة الأنابيب مع شركة "راس غاز"، المتخصصة بإنتاج الغاز الطبيعي المسيّل في قطر.

وبموجب هذه الاتفاقية، التي تمتد إلى 6 سنوات، ستقوم "جنرال إلكتريك للطاقة" بفحص وصيانة أنابيب الغاز الممتدة على طول 100 كلم والمستخدمة في نقل الغاز الطبيعي من منشآت الإنتاج البحرية إلى محطة "رأس غاز" الثالثة التي بدأت عملها في آذار/ مارس الماضي، كما تشمل الاتفاقية ضمان الأداء العالي لعدد من الأنابيب الإضافية المستخدمة ضمن المنشآت التابعة لشركة "راس غاز".

الاعتداء لن يؤثر على أنشطة ABB في السعودية

أعلنت شركة ABB السويدية السويسرية العملاقة أن الاعتداء الذي استهدف مكاتبها في مدينة ينبع السعودية الشهر الماضي، لن يؤثر على تواجدها وأنشطتها في المملكة. وتتوزع أنشطة الشركة على قطاعات عدة تشمل: المقاولات، التصنيع، التحكم الآلي، الخدمات. وقد بلغت عائدات عملياتها في السوق السعودية العام الماضي، نحو مليار ريال سعودي. ويقدّر عدد العاملين لديها بنحو 1200 موظف، 25 في المئة منهم سعوديون والباقي موزع على أكثر من 31 جنسية.

ويعود تواجد ABB في السوق السعودية إلى العام 1940، في حين تنتشر عملياتها في أكثر من 100 بلد، ويبلغ مجمل عدد العاملين لديها بنحو 113 ألف عامل.

"رابطة الكويت والخليج للنقل": شركة لإدارة الموانئ

أسست رابطة الكويت والخليج للنقل (شركة كويتية) شركة قابضة لإدارة الموانئ العربية برأس مال 35 مليون دولار، وذلك في موازاة السعي للفوز بمناقصة تأهيل وتحديث ميناء أم قصر العراقي فضلاً عن المنافسة للفوز بتقديم خدمات لوجيستية في أحد الموانئ الإماراتية.

وحققت رابطة الكويت والخليج للنقل نجاحاً استثنائياً خلال العام 2003 والربع الأول من العام 2004 بفعل عقود النقل التي وقّعتها مع قوات التحالف في العراق فضلاً عن إطلاق أنشطة الشركة في البصرة باستثمار 200 مليون دولار.

وتقدّمت الشركة بطلب لإنشاء شركة تعمل في مجال نقل الركاب والتأجير في الكويت والعراق والمنطقة.


Monsieur Massimo Macaluso

ماسيمو ماكالوزو
مدير ماركة ساعات «جان ريشار»:

عدوى حب السيارات والساعات وراثية !
أهوى التقنية العالية والتصميمات الجمالية

«جان ريشار» علم جديد من أعلام ماركات الساعات السويسرية الراقية. يعود تاريخها الى المؤسس دانيال جان ريشار (١٦٦٥ ـ ١٧٤١) الذي كان في طليعة مؤسسي صناعة الساعات في سويسرا، وقد ركز اهتمامه منذ ذلك الحين على قيم الأصالة والجمال

■ **كيف تستقبلون مركزكم الجديد على رأس ماركة ساعات «جان ريشار» ؟**

■■ أضع نفسي تحت تصرف هذه الماركة التي تعتبر اليوم تحدياً رائعاً، أخوض في جوانبه المتعددة بدءاً من التصميم ومرورا برسم صورة الانتاج الى توزيعه في العالم. ومن حسن حظي ان الفرصة تسنح لي اليوم لخوض هذه التجربة الفريدة، في بلد يعتبر عش صناعة الساعات.

■ **هل لديكم علاقات قوية ومشاعر جياشة مع عالم الساعات، كما هو حال والدكم «لويجي ماكالوزو» رئيس مجموعة سويند؟**

■■ ان عالم الساعات هو عالم هوى! بالطبع لقد جاءتني «العدوى» عن طريق أهلي، لأنني كنت دوماً في أجواء الساعات منذ نعومة أظافري. وقد ظل الاهتمام بالناحيتين الجمالية والتقنية منذ ذلك الحين مركز عنايتي. وهو ما ازداد عندي بعد ذلك.

■ **وسباق السيارات ؟ هل أصابتكم عدواها بالوراثة أيضاً ؟**

■■ (يضحك) بالفعل ! لقد اشتركت في سباقات السيارات الايطالية السريعة للغاية منذ نهاية التسعينات، وحتى نهاية العام الماضي. عشقي للتصميم وللتقنية نجده أيضاً في عالم السيارات! بالطبع ثمة وراثة عائلية، ولكن الأهواء لا تكون إلا شخصية.

■ **هل ساعات «جان ريشار» تتوجه الى الرجل المعاصر، رجل الأعمال الذي يميل الى الموديلات الرياضية الكبيرة نسبياً، دون التفريط بالجودة الفائقة ؟**

■■ لا شك في ان ساعاتنا تتوجه الى الرجال الذين يعيشون عصرهم، والذين يبحثون عن اللذة في حمل ساعات مختلفة عن غيرها، دون التفريط بالجودة السويسرية المعروفة في كافة أنحاء العالم.

■ **هل هي المرأة غائبة عن اهتماماتكم؟**

■■ بعد النجاح الذي لاقته الموديلات الرجالية لدى بعض النساء، قررنا ابتكار وتصميم موديلات نسائية بنفس الروح، اي كبيرة وأنيقة ومتميزة عن غيرها. فطريقة عمل «جان ريشار» لا تتغير بتغير الجنس. إنها واحدة هنا وهناك : صناعة ساعات ذات أصالة من الناحية التقنية، والتصميم الجمالي، دون المساس اطلاقاً بالجودة والعناية الفائقة.

■ **هل سبق لكم وزرتم بلاد «ألف ليلة وليلة»؟**

■■ مع الأسف لم أزر بعد هذه المنطقة، وهي تناديني لأقوم بزيارة هذه البلاد التي تحترم القيم الأصيلة والرفيعة، مع توجهها المستمر والأكيد نحو درب الحداثة والمعاصرة.



المحاضرون خلال الندوة

إرتفاع الإنفاق الإعلاني العربي ودعوة للتخصص

سجل حجم الإنفاق الإعلاني في السوق العربية خلال العام 2003، نمواً راوح بين 12 و13 في المئة؛ فيما بلغت نسبة النموّ في دولة الإمارات وحدها 25 في المئة، إذ بلغ حجم الإنفاق الإعلاني فيها 446 مليون دولار، بمعدل 160 دولاراً للفرد الواحد. أمّا في بقية دول الخليج فبلغ متوسط الانفاق 65 دولاراً فقط. واعتبر المدير الإقليمي للجمعية الدولية للإعلان في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا **جوزيف غصوب** أنّ هذا المتوسط منخفض إذا ما قيس بنصيب الفرد في الإنفاق الإعلاني في دول الغرب الذي يصل إلى 300 دولار.

هذه الإحصاءات أوردها **غصوب** في ندوة نظّمها نادي دبي للصحافة مؤخراً، وقد أشار أيضاً إلى أنّ الإمارات حققت نمواً في الربع الأول من العام الحالي بلغ 35 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

وأشار **غصوب** إلى أنّ أسواق المنطقة تشهد حالياً ما أسماه بـ"الانفجار الضخم" سواء في كمية وحجم المنتجات أو الثورة التقنية وقال: "خلال الـ 20 سنة الماضية حدث تدفّق كبير في الخيارات، وأصبح لدينا آلاف الماركات من المنتجات وملايين المواقع الإلكترونية على شبكة الإنترنت، تصل إلى ما يزيد على 14 مليوناً و700 ألف موقع، وهذا الانفجار في الخيارات يؤثر على الاحتياجات والأعمال والمستهلكين، ويجب على وكالات الإعلان استيعاب هذا الانفجار".

وأكّد **جوزيف غصوب** أنّ صناعة الدعاية والإعلان في المستقبل، يجب أن تعتمد على التخصص، بحيث يكون هناك استشاريون ومبدعون ومطوّرون، بعد أن كانت الوكالة الإعلانية في الماضي تقوم بكل شيء في إطار ما كان يعرف باسم الوكالة كاملة الخدمات.

من جهته قال المدير الشريك في مجموعة موتيفيت للنشر **إيان فيرسرفيس** أن حجم الإنفاق في الخليج يزداد بصورة أفضل من بقية دول الشرق الأوسط، حيث ارتفع بنسبة 16 في المئة العام الماضي، وكان نصيب الصحف 34 في المئة من هذا الحجم، فيما كان نصيب المحطات التلفزيونية 45 في المئة، في حين حصلت الوسائل الأخرى على 1 في المئة فقط، ما يشير إلى أنه ليس هناك صعوبة في زيادة حجم الإنفاق الإعلاني.

وقال **أليكس أنداراكس** من شركة يونيلفر أن أسواق المنطقة تمتاز بالحيوية والديناميكية لأن قطاعات عريضة من المستهلكين تقل أعمارهم عن 25 سنة. وأكد أن تفهم طبيعة المستهلك العربي وكسب قلوب وعقول المستهلكين، يجب أن يأتي في مقدمة اهتمامات الشركات. وانطلاقاً من هذا التوجه حدث تغيير في التوجه نحو وسائل الإعلام، فبعد أن كان التركيز على التلفزيون بشكل أساسي، توجهت الشركات إلى وسائل إعلام لها قطاعات مستهدفة ومحددة مثل المجلات والصحف وغيرها.

مجموعة الشهباء للنقل الدولي

قررت مجموعة الشهباء للنقل الدولي السورية توسيع خدماتها في مجال الشحن إلى بعض الدول العربية والأجنبية، وذلك بعد أن تمّ تطوير الهيكل الإداري والفني للمجموعة.

وقال المدير التنفيذي **د.أحمد محمود شويحنة** أنّ مجموعته تُعدّ أول شركة استثمارية تدخل سورية بموجب قانون الاستثمار رقم 10 للعام 1991.



احمد محمود شويحنة

ويبلغ رأس مال الشركة 10 ملايين دولار، وهي تمتلك حالياً نحو 70 شاحنة، و30 سيارة سياحية يتمّ من خلالها التعامل مع: الكويت، السعودية، الإمارات، العراق ولبنان.

ويملك المجموعة ويرأس مجلس إدارتها **د.حسن زيدو.**

تسهيلات مصرفية لشركة بمكو للمقاولات

تمّ توقيع عقد تسهيلات مالية ما بين شركة بمكو العربية للمقاولات مع مجموعة من أربعة بنوك هي: البنك السعودي الفرنسي، البنك الأهلي التجاري، مجموعة سامبا المالية وبنك الخليج الدولي.

التسهيلات المصرفية مخصصة لتمويل مشروع توسعة المحطة التاسعة في الرياض الذي رسا على شركة بمكو العربية للمقاولات، لإضافة 8 وحدات توربينية غازية بقدرة 480 ميغاوات، على أن يتمّ تشغيل الوحدتين الأولى والثانية منها بتاريخ 15-7-2004، وآخر وحدتين بتاريخ 21-9-2004، وهي فترة قياسية لمثل هذا النوع من المشاريع.



تمّ التوقيع على هذه التسهيلات في مكاتب شركة بمكو العربية في جدّه، وحضره: **صالح بن لادن**، عضو المجلس التنفيذي، **هنري سركيسيان**، المدير التنفيذي لشركة بمكو العربية، **مازن تميمي**، المدير الإقليمي للمنطقة الغربية للبنك السعودي الفرنسي، **يحيى سراج**، مدير المنطقة الغربية للمجموعة المصرفية للشركات، **وأنيس مؤمنة**، المدير الإقليمي للمنطقة الغربية لمجموعة سامبا العالمية.



رئيس مجلس الوزراء السوري لـ «الاقتصاد والأعمال»:

إجراءات إحترازية لمواجهة العقوبات الأميركية

نحاور أميركا بقوة المنطق ولن نقبل بمنطق القوة

حاوره: رؤوف أبو زكي

تشهد سورية منذ بضع سنوات تحوّلات حثيثة باتجاه التطوير والتحديث، وباتجاه إدخال إصلاحات أساسية على البُنى الاقتصادية والادارية وتوفير بيئة تشريعية ملائمة. والواضح أنّ هذه التحوّلات تتمّ بصورة هادئة ومتدرّجة وبأسلوب يحمل "الطابع السوري".

رئيس الوزراء السوري المهندس محمد ناجي العطري شرح هذا الأسلوب بقوله: "إننا في سورية نتبع مبدأ: "من الأفضل أن نقيس عشر مرّات قبل أن تقصّ مرّة واحدة". ويبدو الإصلاح الهادئ أكثر وضوحاً عند ربطه بالاطار السياسي وبالظروف المحيطة بالمنطقة. ويقول العطري: "تسعى سورية الى تعزيز الانجازات التنموية وزيادة معدل النموّ الاقتصادي السنوي الى 5 في المئة خلال السنوات الثلاث المقبلة، عبر ما نسميه خطط التطوير والتحديث". ويضيف إنّ ذلك يتطلّب توافر مناخ ملائم للاستثمارات الخاصة المحلّية والخارجية، حيث يشكّل الأمن والاستقرار المتوافرين في سورية أبرز مكوّنات هذا المناخ. ولكن في المنطقة ككل هناك تحدّيات تواجه سورية وفي مقدّمها قانون محاسبة سورية الذي أقرّه الكونغرس الأميركي والذي نراه ظالماً وغير مبرر ولا يستند على أيّ أسس موضوعية، وهو يخدم مصالح إسرائيل في المنطقة بشكل رئيسي".

الرئيس محمد ناجي العطري قلل من أهمية القانون نظراً لمحدودية المصالح بين البلدين، "ما يجعل تأثيره معنوياً أكثر منه مادياً"، ورحّب "باستمرار نشاط الشركات الأميركية في سورية إلّا إذا ارتأت الادارة الأميركية غير ذلك، وفي تلك الحالة، لدينا بدائل جاهزة لها". وقال أنه على الرغم من تلك الحقيقة، "نفكّر بإجراءات إحترازية لمواجهة آثار هذا القانون". لافتاً الى أنّ هناك "حالة من الحوار مع أميركا"؛ ويقول: " متفائلون لأنّ الأحداث أثبتت بأنّ منطق القوة لن يسود في فرض الآراء، وتمنياتنا أن تسود قوّة المنطق لا منطق القوّة، والحوار العقلاني هو الكفيل بالوصول إلى النتائج الايجابية، وتعلم الادارة الأميركية بأنّ سورية ترفض أيّ ضغط مباشر يهدف إلى تغيير ثوابتها الوطنية والقومية". ولم يغفل العطري التنويه بالموقف الأوروبي الرافض لقانون المحاسبة الذي وصفه الرئيس الفرنسي جاك شيراك بأنه "أسلوب فاشل".

ورئيس الوزراء السوري الذي رغب في وضع هذا الاطار السياسي للحوار الاقتصادي، ليس جديداً على الحكم وليس غريباً عن شؤونه وشجونه؛ بل هو متمرّس سياسياً وادارياً واقتصادياً، وتقلّد مناصب عدّة منذ أواسط السبعينات: رئيس لبلدية حلب، محافظ لـ حمص، نائب لرئيس مجلس الوزراء لشؤون الخدمات، رئيس لمجلس الشعب، ثمّ رئيس لمجلس الوزراء بعد انتخابه عضواً في القيادة القطرية.

المهندس محمد ناجي العطري (1944) هو إبن تجربة متنوّعة، ووصل إلى هذا الموقع تتويجاً لتطوّر طبيعي راكم خلاله خبرة متنوّعة في مجالات الادارة والاقتصاد والتشريع.

"الاقتصاد والأعمال" طرحت على رئيس مجلس الوزراء المهندس محمد ناجي العطري العديد من الأسئلة، فأجاب عليها بأسلوبه الهادئ مؤكداً أنّ "السرعة في الاصلاح الاقتصادي أمر نسبي يتعلّق بإمكانات وأولويات كلّ بلد..."؛ وهنا الحوار:

تحسين الوضع المعيشي

▫ بعد نحو تسعة أشهر على تسلّمكم رئاسة مجلس الوزراء إلى أي حد تمكنتم من ترجمة توجهاتكم في البرنامج الذي أعلنتموه لاسيما في مجالي الإصلاح الإداري وتحسين الوضع المعيشي للناس، وفي تخفيف المركزية في عمل مجلس الوزراء خصوصاً وأنكم ذكرتم أنكم ستكونون رئيساً لمجلس الوزراء وليس رئيساً للوزراء؟

▫ لقد حدد بيان الحكومة المقدم إلى مجلس الشعب مهام الحكومة وخطة عملها في القطاعين الإنتاجي والخدماتي، وبرامج الإصلاح والتطوير في القطاعين الإداري والاقتصادي، وبالتأكيد فإنّ هدف التنمية هو المواطن، والعمل من اجل تحسين المستوى المعيشي له، وتوفير فرص العمل، وتوسيع دائرة الخدمات العامة من صحة، وتعليم ومرافق أخرى.

■ تمّ تحسين الوضع المعيشي من خلال زيادة الأجور وتعديل ... المعفاة من الضريبة

■ قوانين مرتقبة لتحسين المداخيل تتعلّق بالتفرّغ الجامعي والضمان الصحّي

وقد سعت الحكومة إلى اتخاذ عدد من الخطوات على صعيد الإصلاح الإداري، وتخفيف المركزية عبر إحداث الأمانة العامة لمجلس الوزراء، وإلغاء أو دمج بعض الهيئات ذات الطبيعة المشتركة، والعمل باتجاه إحداث أمانات عامة في الوزارات، وتشكيل وحدات استشارية في أكثر من مجال.

ولا شك أنّ هدف تحسين الوضع المعيشي للمواطنين وللعاملين في الدولة من الأهداف الأولوية في اهتمامات الحكومة، ولكن ذلك لا يمكن أن يتحقق على شكل طفرات أو معالجات سريعة؛ إنّ تحسين الوضع المعيشي وإصلاح الرواتب والأجور يسير وفق خطة متوازنة ومتدرجة، وعلى أكثر من محور، وفي أكثر من اتجاه.

ويعد المرسومان التشريعيان 30 و31 اللذان أصدرهما الرئيس بشار الأسد والقاضيان بمنح زيادة للعاملين في الدولة وللمتقاعدين بنسبة 20 في المئة، شملت قرابة مليوني عامل ومتقاعد، أحد أساليب تحسين الرواتب والأجور، وقد سبقت ذلك خطوات مماثلة من بينها رفع الحد الأدنى من الرواتب المعفية من ضريبة الدخل، ليشمل الخمسة آلاف الأولى، وتخفيض نسبة العائدات التقاعدية المفروضة على العاملين بنظام التأمين والمعاشات لتصبح 7 في المئة بدلاً مما كانت عليه وهي 10 في المئة، وسيحقق مشروع تعديل القانون الأساسي للعاملين قفزة نوعية على صعيد تحسين الأوضاع المعيشية للعاملين في الدولة، من حيث رفع أجر بدء التعيين، ورفع السقوف المالية لكل الفئات الوظيفية، وتوحيد نسبة العلاوة الوظيفية، وزيادة وتوحيد التعويضات المالية، ومنحها على أساس الراتب الحالي، إضافة إلى بعض الإجراءات الأخرى التي شملت إعادة النظر بكثير من الضرائب والرسوم، وتوزيعها بما يحقق العدالة بين المواطنين.

وأود أن أضيف أن ثمة قوانين ومراسيم أخرى قادمة من بينها: قانون تنظيم الجامعات، والتفرّغ الجامعي، والضمان الصحي، وكلها تصب في هذا المنحى، الذي يهدف إلى تحسين الأوضاع المعيشية للمواطنين، بشكل عام، وللعاملين في الدولة بشكل خاص.

الاصلاح: هاجس والتزام

▫ في مجال الإصلاح الإداري والضريبي، لا تزال هناك مشكلات تتمّ الإشارة إليها في الإصلاح الإداري والاقتصادي، وفي القطاع الصناعي، ولجهة الإصلاح المصرفي والمالي؟

▫ ما من شك أن قضية لإصلاح الإداري هي من هواجس الحكومة التي تعمل بجد كبير لتحقيق الإصلاح الإداري، الذي يشكّل منطلقاً أساسياً لنجاح الإصلاح الاقتصادي، وقد اتخذت جملة إجراءات في هذا المجال، تهدف



إلى تطوير الهياكل الإدارية والموارد البشرية في الخدمة المدنية والقطاع العام، والتركيز على وجود توصيف وظيفي دقيق لكل موقع وخطط للتدريب والتأهيل لكل العاملين في المؤسسات الحكومية وعلى جميع المستويات. واتخذت القرارات السياسية والقانونية التي تضمن اختيار الرجل المناسب في المكان المناسب بناءً على معيار الكفاءة والنزاهة وبغض النظر عن الإنتماء الحزبي أو السياسي غير الانتماء للوطن.

وتتمّ الآن جملة مشاريع بالتعاون مع برنامج الأمم المتحدة الإنمائي والاتّحاد الأوروبي لبناء القدرات البشرية والمؤسساتية في مجال الإصلاح الإداري، وتنفيذ مشاريع رائدة في هذا المجال في القطاعين الإنتاجي والخدماتي، مع التركيز على ما هو ضروري للمواطن والمستثمر، وبالطبع مازلنا بعيدين عن طموحاتنا في هذا المجال، لكن التوجه واضح ومحسوم، وهو في صلب اهتماماتنا.

أمّا بالنسبة إلى الإصلاح الاقتصادي فقد اتخذت الحكومة سلسلة إجراءات إصلاحية في إطار الإصلاح المالي، حيث تمّ إقرار قانون جديد لضريبة الدخل، والتحصيل الضريبي، أدى إلى تخفيضات واسعة في معدلات الضريبة، بهدف تشجيع الاستثمار، وتوسيع قاعدة التحصيل الضريبي في سورية.

كما أنّ الحكومة تسير نحو نظام ضريبي يعتمد على ضريبة القيمة المضافة، التي تحقق العدالة الضريبية، وتربط الضريبة بالاستهلاك، وبالتالي بمعدلات الدخل.

■ قانون محاسبة سورية ظالم وغير مبرر وهو يخدم مصالح إسرائيل بشكل أساسي

■ من الأفضل أن تقيس عشر مرّات قبل أن تقصّ مرّة واحدة

أما في المجال الجمركي فإن الحكومة تسير بخطى حثيثة نحو إصلاح هيكل الرسوم الجمركية لتشجيع الاستثمار، ورفع تنافسية المنتج السوري من خلال تخفيف تكاليف المواد الأولية والسلع الوسيطة.

وفي المجال النقدي، فإنّ سورية خطت خطوة واسعة من خلال تأسيس مجلس النقد والتسليف، وهو مركز صنع السياسة النقدية، وإدارة أسعار الصرف، والفائدة بما يحقق أهداف الاقتصاد الكلي، وفي الوقت نفسه يشرف على النظام المصرفي الذي يتطور بسرعة من حيث دخول مصارف القطاع الخاص في العمل بداية من أول العام الحالي، ومشاريع إصلاح وتطوير المصارف العامة.

أما بالنسبة إلى القطاع العام الصناعي فالعمل جار لتفعيله بشكل يسمح له بالعمل بكفاءة في سوق منفتحة وتنافسية، وفي إطار متكامل مع القطاع الخاص الصناعي، الذي نتوقع له دوراً أساسياً في التنمية الصناعية في سورية خلال الفترة المقبلة. ويتم الآن وضع برنامج متكامل مع الاتحاد الأوروبي لتطوير الخدمات القطاعية، مثل مراكز الدعم الفني الصناعية، وخدمات المواصفات والمقاييس والبحوث الصناعية التي تضمن قيام بيئة صناعية تسمح للصناعة السورية في القطاعين العام والخاص بالتنافس بكفاءة في اقتصاد مفتوح.

القياس ... والقصّ

□ **ألا تعتقدون أنّ الانطلاقة المصرفية للقطاع الخاص لم تأتِ كما كان متوقّعاً؟ وهناك شكاوى للمصرفيين لجهة رأس المال والتعامل بالنقد الأجنبي؟ ولماذا لم يتمّ إطلاق سوق الأسهم لغاية الآن؟**

□ إن وجود سوق للأسهم والأوراق النقدية يقتضي توفير البيئة التشريعية والمالية، وتأمين متطلبات ذلك، وهذا ما عملت الحكومة على تحقيقه من خلال إصدار عدد من المراسيم والقوانين الخاصة بالعمل المصرفي، والسماح بإحداث المصارف الخاصة أو المشتركة، والتي أصبحت حقيقة موجودة، والآن ثمة دراسات تجري للاستفادة من بعض تجارب البورصات الإقليمية، ومن بينها البورصة التركية، وستكون هنالك بورصة دمشق للأسهم والأوراق النقدية.

□ **ألا تلاحظون أنّ هناك بطئاً في عمليات الإصلاح الاقتصادي لا تتناسب وإيقاعات العصر؟ وأنّ هناك تشريعات لم تعد ملائمة كقانوني التجارة والجمارك مثلاً؟**

□ كما أشرت سابقاً قد لا يسير الإصلاح الاقتصادي بالسرعة المرجوة، لكنه بالتأكيد أسرع وأكثر تجذّراً وقوة، مما يعتقد الكثيرون، لكن هذا الأمر يحتاج إلى موارد بشرية، وخبرات وأطر مؤسساتية ليست بالضرورة متوفّرة لدينا بشكل كامل.

من هنا، فإنّ التشريعات التي تحدثت عنها تأخرت بعض الشيء، لكنها ستصدر قريباً جداً، خصوصاً وإننا في سورية نتبع مبدأ "من الأفضل أن تقيس عشر مرات، قبل أن تقص مرة واحدة".

وموضع السرعة في الإصلاح الاقتصادي أمر نسبي يتعلق بإمكانات وأولويات كل بلد، لكن ذلك لا يعني أننا لا نرغب بتسريع عملية الإصلاح الاقتصادي، وسترون قريباً جملة من الإجراءات الإصلاحية، كقانوني التجارة والجمارك، إضافة إلى مزيد من التحرير في التجارة الخارجية وتشجيع الاستثمار الخاص.

خصخصة متميّزة

□ **يدور الحديث عن الخصخصة، هل تغير الموقف الرسمي منها؟ أو هل ستكون هناك خصخصة لبعض القطاعات كالتأمين مثلاً؟ أم أنّ الأمر مجرد خصخصة إدارة المؤسسات؟**

□ ليس الموضوع نخصخص أو لا نخصخص، السؤال يجب أن يكون ما هي أفضل السياسات التي

تحقق لسورية أعلى عوائد اقتصادية على استثماراتها في مختلف القطاعات الإنتاجية، أي تحقق الكفاءة الاقتصادية، وفي الوقت نفسه تحافظ على الاستقرار الاجتماعي ضمن الظروف الحالية والمستقبلية.

السؤال الآن: هل لدينا معدلات نمو اقتصادي تسمح باستيعاب أية بطالة ستنتج عن عمليات الخصخصة، وفي الوقت نفسه هل يمكن الاستمرار في تحميل شركات القطاع العام عمالة زائدة تثقل كاهلها وتمنعها من الربح والمنافسة؟ هذه قضايا ندرسها الآن بعمق وبروح مفتوحة على مختلف المقترحات، والتي نرى أن كثيراً منها يحقق الغرض الاقتصادي والاجتماعي من دون الوصول إلى حدّ الخصخصة.

لكن أريد أن أشير إلى أنّ سورية تشهد خصخصة من نوع متميز، وهو فتح الأبواب أمام القطاع الخاص للولوج في قطاعات كانت حكراً على القطاع العام، ولتطوير شراكات ستراتيجية مع القطاع العام بأشكال مختلفة كعقود الإدارة والاستثمار، وغيرها من المقترحات التي تجري دراستها حالياً.

البطالة: نجحنا... ولكن

◘ لماذا لم تنجح الحكومة حتى الآن في حل أزمة البطالة التي يقال أنها تصل إلى نحو 20 في المئة، وأن هيئة مكافحة البطالة ومكاتب التشغيل لم يساهما في الحد منها؟

◘ إن مشكلة البطالة من أخطر المشاكل الاقتصادية والاجتماعية التي تواجه سورية، والتي تعتبرها الحكومة في أعلى سُلّم أولوياتها.

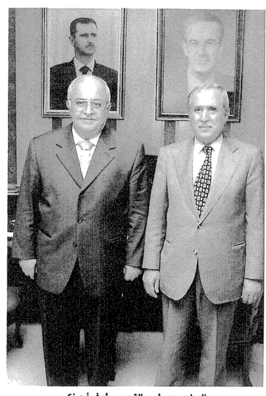
دعني أقول بأن هناك آليات مباشرة وغير مباشرة لمكافحة البطالة تطور الحكومة مزيجاً منها لتخفيض سريع أولاً، ومن ثم تخفيض هيكلي بعيد المدى في البطالة، فعلى المدى القصير هناك هيئة مكافحة للبطالة، والتي استطاعت خلال أقل من 18 شهراً على بدء نشاطها الفعلي أن يكون لها دور مهم في استيعاب جزء من الداخلين إلى سوق العمل سنوياً، أو من التراكم السابق للبطالة.

◘ ليست لدينا مشكلة مديونية خارجية وعلاقاتنا السابقة مع الكتلة الإشتراكية تتمّ تسويتها عن طريق التقاص

◘ هناك أسباب موضوعية تجعل التبادل التجاري بين لبنان وسورية غير مرضٍ

ورغم أن الهيئة حديثة نسبياً إلاّ أننا الآن بصدد إجراء تقييم معمق لنشاطها وآلية عملها، كي نضمن تحقيقها للغرض الذي أُسست من أجله، وهو أن تكون جزء من شبكة الأمان الاجتماعي، وأن تخفف وطأة النتائج السلبية المحتملة للإصلاح الاقتصادي والاندماج في الاقتصاد العالمي، والتي غالباً ما تظهر على شكل ارتفاع سريع في معدلات البطالة.

والقول نفسه ينطبق على مكاتب التشغيل، والتي قصد منها تنظيم سوق العمل وضمان الربط ما بين العرض والطلب على اليد العاملة، وخلق "سوق عمل" حقيقية في سورية.



العطري مع رئيس التحرير رؤوف أبو زكي

أما على المدى المتوسط فإن سياسات الاقتصاد الكلي، ستركّز على تشجيع الاستثمار ورفع معدلات النمو والتوازن في توزيع الاستثمارات العامة والخاصة في مختلف المناطق بما يستوعب الداخلين الجدد إلى سوق العمل، ويؤدي إلى انخفاض معدلات البطالة إلى نسب مقبولة.

أما على المدى الطويل فإن الدراسات أظهرت وجود علاقة مباشرة بين معدلات التعليم والبطالة في سورية، حيث أن معظم العاطلين عن العمل من الأميين وحاملي الشهادة الابتدائية، وبالتالي فإن رفع معدلات التعليم ونوعية التعليم سيساعدان على تخفيف معدلات البطالة الهيكلية في سورية.

العائق الاداري

◘ ما مصير تعديل التشريعات الاستثمارية؟ إذ لا تزال هناك شكاوى من بطء إقرار المشاريع رغم الخطة الزمنية التي تمّ وضعها للترخيص. وإذا ما تمّ إقرارها والموافقة عليها. هناك مشكلة التراخيص الإدارية التي لم تحلّ حتى الآن؟

◘ الشق الأول من السؤال تمت الإجابة عليه". إنّ المشكلة الإدارية تعتبر أهم العوائق أمام الاستثمار في سورية، لهذا فإن المجلس الأعلى للاستثمار أتخذ مؤخراً جملة من القرارات التي ستنعكس على تسريع إجراءات الترخيص، ومنها وضع لوائح لجملة واسعة من المشاريع التي يمكن لمكتب الاستثمار الموافقة عليها من دون العودة إلى المجلس الأعلى.

كما أن مكتب الاستثمار بالتعاون مع هيئة تخطيط الدولة يضعان الآن خريطة استثمارية تفصيلية لسورية، توضع عليه المشاريع الحالية، والمرغوب إقامتها في مختلف أنحاء البلاد، لتحقيق أهداف الخطط التنموية.

وهذه الخريطة ضمن جملة من الإجراءات التي ستتخذ تدريجياً لبناء بيئة استثمارية مؤاتية في سورية من النواحي الإدارية والتشريعية والمؤسساتية، إضافة إلى التركيز على تطوير بنية تحتية تتماشى مع الخريطة الاستثمارية الموضوعة.

الشراكة مع أوروبا

▫ هل تتوقعون التوقيع على اتفاقية الشراكة السورية – الأوروبية قريباً بعد اعتراض بعض الدول (بريطانيا–هولندا–ألمانيا) على النص المتعلق بأسلحة الدمار الشامل؟

▫ لا تزال المباحثات جارية مع دول الاتحاد الأوروبي، وبالطبع فإن الاشتراطات الأخيرة التي طرحتها بعض الدول كانت مفاجئة وطارئة، لأنها لم تسر على الدول الأخرى التي وقعت اتفاقية الشراكة الأوروبية، وهذا ما يجعلنا نأمل ونتوقع أن تعيد بعض من هذه الدول النظر بمواقفها السابقة، ما يسمح بتوقيع اتفاقية الشراكة السورية – الأوروبية، في المستقبل القريب، ونحن متفائلون بذلك.

▫ هل هيّأتم الصناعة السورية لهذه الشراكة؟

▫ إن تهيئة القطاع الصناعي للشراكة الأوروبية هي في صلب الستراتيجية الصناعية، التي أشرت إليها سابقاً، والتي ستركز على تشجيع الاستثمار الصناعي الخاص، وإصلاح القطاع الصناعي العام، وبناء بيئة قطاعية مشجعة على الجودة والتنافسية تسمح للصناعة السورية بالتنافس محلياً ودولياً، ولتحتل موقعها الملائم كمحرك للتنمية المستدامة والمتسارعة في سورية.

كبح طفرة الأسعار

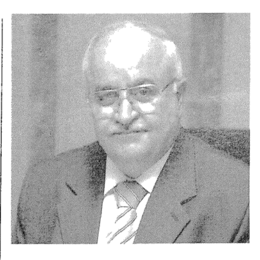
▫ ما قصة ارتفاع الأسعار مؤخراً والتي يعزوها البعض إلى التصدير وارتفاع اليورو؟ ولماذا هناك شكوى من المزارعين من أزمة تسويق الفائض الزراعي؟

▫ إرتفاع الأسعار خلال الفترة الماضية كان نتيجة التأثر بالأسواق الإقليمية والدولية، ولكن ما يجب أن يكون واضحاً أن زيادة الأسعار التي شملت بعض السلع والبضائع التي ينتجها أو يبيعها القطاع الخاص لم تشمل المواد الأساسية التي تمتلكها الدولة.

وقد تدخّلت الحكومة بشكل مباشر عبر إجراءات عملية لكبح طفرة الأسعار من خلال آلية محددة لمراقبة الأسواق، وضبط الأسعار، وتشديد الرقابة على السلع، وتوفير المواد والسلع الاستهلاكية والتموينية في المؤسسات الاستهلاكية التي تملكها الدولة وفي صالات التجزئة وبيعها للمستهلك بأسعار مناسبة، ما أدى إلى انخفاض الأسعار وتراجعها من جديد، وهذا أمر موضع اهتمام ومتابعة مستمرة من الحكومة.

▪ هيئة مكافحة البطالة حققت نجاحاً ونحن بصدد تقييم معمّق لنشاطها

▪ المشكلة الادارية تُعتبر أهم عائق أمام الاستثمار في سورية



▪ المفاوضات مع الاتحاد الأوروبي مستمرة وشروط بعض الدول مفاجئة وطارئة

▪ فكرة التقاعد الإلزامي مجرّد رأي إزاء وجهات نظر أخرى عديدة

التقاعد الإلزامي

▫ ثمة حديث عن تشريعات يتخوّف منها عاملون في الدولة، عن التقاعد الإلزامي الذي يسميه البعض "التسريح التعسّفي"؟

▫ أنا أستغرب أن يُقال أن الحكومة تفكّر بإصدار تشريعات يمكن أن تضرّ بمصالح العاملين فيها، هذا في الحقيقة أمر غير مطروح، وما أثير حول قانون التقاعد المبكر، وحول إلزامية ذلك القانون لا يُعدّ أن يكون مجرّد وجهة نظر طرحت في هذا الجانب إزاء وجهات نظر عديدة، والموضوع برمّته لا يزال يبحث ويناقش من قبل لجان متخصصة ونوعية تضمّ في عضويتها ممثلين قانونيين وممثلين عن نقابات العمّال، وعندما تستوفي الدراسات سيعرض هذا المشروع على السلطة التنفيذية لمناقشته أيضاً، ثم يعرض على السلطة التشريعية لمناقشته وإقراره، وكلّ هذه الجهات حريصة على حقوق الطبقة العاملة، ولن ترضى بما يلحق الضرر أو الأذى بها بأي حال من الأحوال.

ليس هناك ديون

▫ ما هو حجم المديونية؟ وهل سيؤثّر على اتفاقية الشراكة بعد انضمام دول جديدة للاتحاد الأوروبي؟

▫ سورية لا تعاني من مشكلة المديونية الخارجية، وإحدى خياراتها الستراتيجية الصائبة أنها اعتمدت في

عملية التنمية على إمكاناتها ومواردها المحلّية، ولم تلجأ إلى طلب القروض من البنوك والهيئات المالية الدولية.

طبعاً قبل انهيار الاتحاد السوفياتي وزوال الكتلة الاشتراكية، كانت لنا تعاملات تجارية واقتصادية مع الدول الاشتراكية، وقد تمّت خلال السنوات الماضية عمليات مراجعة وتقاص لما لنا ولما علينا من خلال المبادلات التجارية والاقتصادية، وتجري تسوية كلّ هذه القضايا، وبالتالي ليست هنالك أية صعوبة في هذا المجال، ونحن نعتمد أحياناً على بعض الصناديق العربية والإسلامية في تمويل بعض المشاريع التنموية.

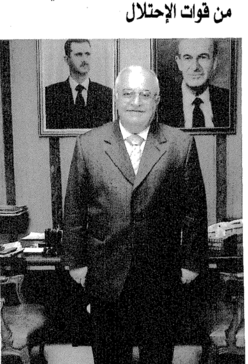
العراق: عُرى لا تنفصم

▫ **ما هو واقع العلاقات التجارية مع العراق في ظل الإحتلال الأميركي؟ وما مدى تأثير هذا الوضع على المشاريع المشتركة مثل خط أنابيب النفط ومشروع الربط الكهربائي؟**

▫ ما أريد أن يكون واضحاً أن العراق بلد شقيق ومجاور، ويمرّ بمحنة ويعاني من صعوبات وأزمات نجمت عن وجود الاحتلال الأجنبي، وغياب السلطة الوطنية، ومن الطبيعي أن تقوم العلاقة بين الأشقاء على روابط الإنتماء وأواصر الإخاء، وليس فقط على المصالح المادية أو المكاسب النفطية والتجارية.

▪ الحكومة تسير نحو نظام ضريبي يعتمد على ضريبة القيمة المضافة

▪ ننتظر إستحقاق تسلّم السلطة في العراق من قوات الإحتلال



وانطلاقاً من ذلك نحن في سورية نستقبل الوفود العراقية بكل أطيافها، ونعرب لها عن استعداد سورية لتقديم الدعم والعون للشعب العراقي لتجاوز الأوضاع الصعبة التي يعيشها، وفي هذا المجال قمنا بتزويد بعض المحافظات العراقية بالطاقة الكهربائية، كما زوّدنا العراق بكميات من القمح السوري، وهنالك سلع وبضائع تحتاجها السوق العراقية يقوم القطاع الخاص بتصديرها وفق عقود واتفاقات سابقة.

إن العلاقات بين البلدين تاريخية ومميّزة وخاصة جداً ولا تستطيع قوة أن تفصم عُرى هذه العلاقات بين الشعبين حيث هناك صلات نسب وقربى.

نحن ننتظر نهاية شهر حزيران/يونيو (الحالي) موعد تسليم الحكم إلى العراقيين وفق مقررات الشرعية الدولية. وهذا الأمر إذا تحقق قد يساعد في تطوير العلاقات الاقتصادية وفي تحديث بعض الاتفاقات.

ومن الطبيعي أن يؤثر وجود الاحتلال على حجم التبادل التجاري بين العراق وسورية، وعلى تنفيذ المشاريع الستراتيجية التي ذكرت بعضاً منها، وسورية لن تتردد في المشاركة بإعمار العراق في إطار عمل الأمم المتحدة بعد زوال الاحتلال، ونقل السلطة إلى الشعب العراقي.

لبنان وسورية

▫ **كيف تقيّمون العلاقات الاقتصادية مع لبنان على مستوى التبادل التجاري؟ ولماذا الشكوى من تدفق المنتجات الزراعية السورية المدعومة؟**

▫ قد لا يكون حجم المبادلات التجارية بين سورية ولبنان مرضياً، وهو بالتأكيد لا يمثل طموح الحكومتين، ولكن لو حلّلنا ذلك لوجدنا أسباباً موضوعية إزاء ذلك، ربما من بينها طبيعة النمط الاقتصادي في كلا البلدين، والآليات التي تتحكم به، وتنظيم قضايا الاستيراد والتصدير، والضرائب والرسوم الجمركية المفروضة.

أما بالنسبة للبضائع ذات المنشأ الوطني فإن تسهيلات كثيرة قد منحت لها، وفق ضوابط معتمدة بين البلدين، والأمر نفسه يمكن أن يقال على صعيد تبادل المنتجات الزراعية، فهو خاضع لبرنامج الروزنامة الزراعية المتّفق عليها بين البلدين.

▫ **على الرغم من العلاقات المميّزة بين سورية ولبنان، الملاحظ أنّ حكومتي البلدين لم تتمكنا لتاريخه من توفير انتقال سهل وميّسر للأشخاص؟**

▫ العلاقة بين سورية ولبنان تحكمها روابط الإخاء والجوار والمصالح المشتركة، وهي علاقة متميّزة على مختلف المستويات الرسمية والشعبية، وهذه حقيقة ساطعة حرصت قيادات البلدين على ترجمتها وتجسيدها، وإزالة كلّ المعوقات التي تعترض سُبل تعميقها وترسيخها في مختلف المجالات.

▫ **هل ثمّة اجتماع وشيك للمجلس الأعلى السوري – اللبناني على مستوى الرؤساء؟**

▫ أنا مرتاح لأداء أمانة المجلس الأعلى السوري – اللبناني، وهي تؤدي عملها في متابعة مقررات المجلس الأعلى بما يخدم مصلحة البلدين بشكل جاد ومتابع وحثيث؛ وخلال الفترة الماضية التقيت بدولة الرئيس **رفيق الحريري**، رئيس مجلس الوزراء اللبناني، واستعرضنا سبل وآلية تطوير العمل وتوسيع آفاق التعاون، وأريد أن أقول أنّ الزيارات المتبادلة بين المسؤولين السوريين واللبنانيين مستمرة ومتواصلة، ويتمّ خلالها بحث القضايا المشتركة، التي تخدم عملية تطوير التعاون المشترك، وعندما تدعو الحاجة إلى عقد اجتماع للمجلس على مستوى الرؤساء، فلن يكون هنالك أي عائق في هذا المجال. ■



"أدميرال كاب ماريه" الفخمة
CORUM
«أدميرال كاب ماريه ADMIRAL'S CUP MAREES» من إبتكار «كوروم CORUM»، هي ساعة مدهشة، مليئة بالألوان، متميزة عن سائر الساعات الأخرى. إنها رائعة وفريدة.
الساعة تبين في كل لحظة مختلف أحوال المد والجزر، وتوقيتهما، وقوتهما، بالقياس الى مراحل القمر، وتقدير مدى ارتفاع المياه، وقوة تياراتها.
الساعة من الفولاذ أو الذهب الأحمر، ميناؤها أبيض أو أزرق غامق، مع سوار رائع من الفولاذ أو الذهب او الكاوتشوك.
«أدميرال كاب ماريه» يخفق قلبها على وقع البحار !
«أدميرال كاب ماريه» روعة الساعات الرياضية.



الفورة النفطية الجديدة

هل ولّى زمن النفط الرخيص؟

شهدت الأسابيع الأخيرة لحظات وتطورات تاريخية في سوق النفط العالمية حيث ارتفع سعر نفط برنت القياسي إلى أعلى مستوى له منذ حرب الخليج الأولى في العام 1990 وتخطى سعر الخام الأميركي الخفيف عتبة 40 دولاراً للبرميل وأقفل لأول مرة في تاريخ السوق على أعلى من هذه العتبة. أما سلة نفوط الأوبك التي تمثل أسعار مجموعة من النفوط التي تنتجها دول المنظمة فتخطت مستوى 36 دولاراً للبرميل وبقيت بالتالي أعلى من الحدّ الأعلى لمجال التقلّب الذي من المفترض أن تسمح به سياسة المنظمة، وهو 28 دولاراً للبرميل، لأشهر عدّة الآن.

التطورات الأخيرة التي شهدتها سوق النفط العالمية تجعل الانخفاض الحاد والقياسي في سعر النفط إلى 12,28 دولاراً للبرميل في نهاية العام 1998 ذكرى قديمة مرّ عليها الزمن. والواقع أن السنوات الثلاث الأخيرة انطوت على تحول أساسي في المنحى العام لسعر النفط الذي اتجه إلى الارتفاع بحيث بلغ معدّل سعر سلّة نفوط الأوبك 23,12 دولاراً للبرميل في العام 2001 وارتفع إلى 24,36 دولاراً للبرميل في 2002 و28,12 دولاراً للبرميل في 2003 وثم نحو 30 دولاراً للبرميل في الأشهر الأربعة الأولى من هذه السنة. والواقع أن هذا المنحى التصاعدي لأسعار النفط يعكس تحوّلات أساسية في هيكلية سوق النفط العالمية بحيث أصبح الرأي السائد أن عصر النفط الرخيص قد انتهى. وهناك أسباب عدّة ومتشابكة لهذه التحوّلات لعلّ أهمها ما يلي:

أسباب الارتفاع

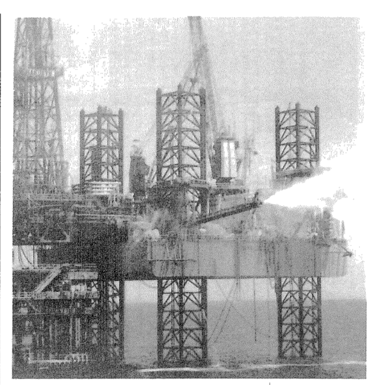
أولاً: القدرة التي أظهرتها منظمة الأوبك في التأثير على إمدادات النفط العالمية وفي اتخاذ القرارات المناسبة لتعديل سقف إنتاجها وفقاً لأوضاع العرض والطلب في السوق. وسجّل المنظمة في هذا المجال في السنوات الأخيرة لم يخلُ من الشوائب إذ كانت السمة الغالبة تخطّي حصص الإنتاج من قبل معظم الدول الأعضاء. لكن المنظمة حافظت على القدر الكافي من التضامن والتنسيق بين أعضائها واستطاعت بالإجمال مواجهة تطورات السوق والتأقلم معها في الوقت المناسب، وهي بقيت بالتالي بعيدة عن الانهيار والتشرذم بعكس توقّعات سابقة في بعض الدول الصناعية ولدى عدد من المحلّلين الغربيين.

هل يكون النفط صمّام أمان لمواجهة التحدّيات السياسية والاقتصادية؟

ثانياً: النمو المتسارع في الطلب العالمي على النفط وخصوصاً في الصين. فقد اضطرت وكالة الطاقة الدولية خلال السنة الماضية وهذه السنة إلى تعديل توقعاتها بشأن نمو الطلب العالمي على النفط صعوداً وبشكل متكرّر ليس فقط بسبب تحسّن النشاط في الدول الصناعية وإنما أيضاً وإلى حدّ كبير في ضوء النمو السريع في الطلب على النفط في الصين، وهو نمو سيستمر ويتسارع في السنوات المقبلة كما يُجمع الخبراء. وقد وصلت الأمور في هذا المجال مؤخراً إلى ظهور مخاوف بأن لا تتمكّن المملكة العربية السعودية من زيادة إنتاجها في السنوات المقبلة لمواجهة الطلب المتزايد على النفط، بل إلى تكهّن البعض أيضاً بأن طاقة إنتاج المملكة ستنخفض في المستقبل بسبب الاستهلاك المتزايد للاحتياطات المتوفّرة. ولعلّ المؤشر الأهم لضغوط الطلب التي تواجه السوق أن سعر النفط بلغ مستويات تاريخية في منتصف الفصل الثاني من السنة وهو الفصل الذي كان يتميّز في السابق بتراجع الطلب على الطاقة مع انتهاء فصل الشتاء في نصف الكرة الشمالي.

ثالثاً: عدم نمو إنتاج الدول النفطية غير الأعضاء في منظمة الأوبك بالوتيرة التي توقّعتها التحليلات الخاصة بصناعة النفط في العقد الماضي. وقد أضحى واضحاً أن دول الأوبك ودول الخليج بشكل خاص ستبقى المصدر الأهم والأكبر لإمدادات النفط العالمية، وهو ما يفسّر المخاوف الحقيقية التي أثيرت حول قدرة المملكة العربية السعودية الإنتاجية والعمر المتوقع لاحتياطيات النفط لديها.

رابعاً: الوضع السياسي والأمني المتوتر في الشرق الأوسط والمخاوف التي يثيرها حول استمرارية إمدادات النفط جرّاء ما قد تتعرّض له من تعدّيات.



وفي الخلاصة إذاً فإن جميع المعطيات الأساسية الحالية تشير إلى أن أسعار النفط ستبقى ملائمة جداً للدول المنتجة والمصدّرة في المستقبل المنظور، وأن المخاوف من حصول انخفاض حاد في الأسعار خلال السنة الحالية أصبحت مستبعدة وغير واقعية، وما يعزّز هذه التوقعات أنه على الرغم من التلميحات التي صدرت مؤخراً عن المملكة العربية السعودية ودول أخرى لجهة ضرورة اتخاذ قرار بزيادة الإنتاج بواقع 1,5 مليون برميل في اليوم في الاجتماع الوزاري لمنظمة الأوبك في شهر حزيران/يونيو الجاري، فإن الأسعار استمرت بالارتفاع وبلغت مستويات قياسية متتالية، بل ظهرت في هذا الوقت مخاوف من حصول نقص عالمي في إمدادات النفط بسبب تنامي الطلب بشكل يفوق طاقة الدولة المنتجة على تلبيته.

الخليج: فورة نفطية

وفي ظل هذه الأجواء يمكن القول أن دول الخليج العربي تعيش اليوم بل منذ العام الماضي حالة فورة نفطية جديدة يترافق فيها الارتفاع المستمر في سعر النفط مع مستويات إنتاج تفوق المعدّل. وكانت النتيجة الحتمية لذلك ارتفاع كبير في إيرادات النفط لتلك الدول كما في كافة الدول العربية الأخرى المصدّرة للبترول ودول الأوبك عامة. وقد جاء هذا النمو الكبير في الإيرادات النفطية منذ بداية العام 2002 غير متوقّع إلى حدّ كبير، على الأقل في حجمه أو مداه، بل على العكس من ذلك فقد مالت آراء المحلّلين في العام 2001 إلى توقّع تراجع مستقبلي في أسعار النفط، وذهب البعض كما سبق إلى التنبؤ بانهيار منظمة الأوبك.

نمو اقتصادي بين 5 و7 في المئة وتوقّع فائض في الموازنات العامة

ارتفاع نسب النمو

والواضح أن هذا الارتفاع في الإيرادات النفطية كان له وقع إيجابي كبير على الاقتصادات الخليجية التي لم يزل معظمها شديد الاعتماد على النفط رغم عقود من العمل والجهد لتنويع قاعدتها الاقتصادية. ويتمثل هذا الوقع الإيجابي بشكل خاص من خلال ارتفاع نسبة النمو وفائض الحساب الجاري في الدول المعنية وثمّ تطوّر أوضاع الموازنات العامة بشكل دراماتيكي في بعض الأحيان وتحقيق فوائض مالية كبيرة.

وبخلاف كل ذلك فإن الفورة النفطية الجديدة الأخيرة تكتسب أهمية خاصة هذه المرة في دول الخليج من حيث تأتي في خضم جهود وخطوات متنامية بدأت في السنوات الأخيرة نحو استكمال خطوات الإصلاح والتحرير الاقتصادي وتحقيق الانفتاح الكامل على الاقتصاد العالمي، كما أنها تأتي في وقت تواجه فيه دول مجلس التعاون الخليجي تحدّيات أساسية ومصيرية عدّة منها ما هو اقتصادي ويتمثّل بشكل خاص بضرورة تأمين فرص العمل للأعداد المتزايدة من الداخلين لسوق العمل، ومنها ما هو سياسي وأمني ومرتبط بالأوضاع غير المستقرّة والمتفجّرة في منطقة الشرق الأوسط. ويرى بعض المحلّلين أن الأوضاع الإيجابية في سوق النفط تشكّل صمّام أمان في مواجهة هذه التحدّيات لكن السؤال هو: هل ستساعد الفورة النفطية الجارية على استكمال "أجندة" الإصلاح في دول مجلس التعاون وتحقيق قفزة اقتصادية جديدة على أسس حديثة أم أنها ستؤخر هذه العملية وتؤجّلها؟

الواضح على أي حال، أن الفورة المستمرة في أسعار النفط قد أدّت منذ العام 2002 إلى تسارع ملحوظ في نسب نمو الاقتصادات الخليجية حيث ترافق الارتفاع في أسعار النفط مع زيادة معدّل الإنتاج (الجدول 2) في الكثير من تلك الدول وانعكس نمواً في الإنفاق العام وأجواء إيجابية ومشجعة لنمو نشاط القطاع الخاص. وهكذا وكما يتبيّن من الجدول (1) فقد ازداد معدّل نمو الاقتصادات الخليجية الستة بنحو أربعة أضعاف ما بين العامين 2002 و2003. وكان التحوّل في هذا المجال دراماتيكياً في كل من السعودية والكويت، إذ انقلب في المملكة العربية السعودية من انكماش بأقل من 1 في المئة في 2002 إلى نمو قوي بواقع 6,4 في المئة في 2003، وكذلك الأمر في الكويت التي حققت نمواً في الناتج المحلي الإجمالي يقدّر بـ6 في المئة في 2003 بعد انكماش محدود في 2002. ووصلت نسبة النمو في قطر إلى ما يقدّر بـ7 في المئة في 2003 فيما بقي النمو في البحرين مستقراً على أعلى من 5 في المئة وهي الدولة التي لا تعتمد إلا بشكل محدود على صادرات النفط.

تزايد الصادرات النفطية

وكانت التوقّعات الأولية للعام الحالي تقول أن نسب النمو ستتراجع عن مستويات العام السابق لتصل إلى معدّل 3,2 في المئة في جميع الدول المعنيّة، لكن هذه التوقّعات أصبحت غير واقعية إذ أنها وضعت في بداية السنة وهي بالتالي لا تأخذ الارتفاع المستمر والقياسي

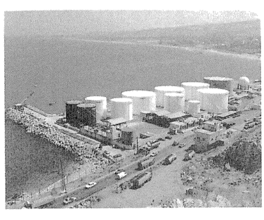
في أسعار النفط في الاعتبار. وعلى النقيض من ذلك، فقد كان الرأي السائد في الأسابيع الأخيرة أن سعر الخام الأميركي سيتّجه نحو 45 دولاراً للبرميل وأنه حتى لو قامت منظمة الأوبك برفع إنتاجها بمعدّل 1,5 مليون برميل في اليوم إضافي، فإن ذلك لن يكون كافياً للجم الأسعار، خصوصاً وأن هناك قناعة في السوق بأن زيادة كهذه هي أكثر ما يمكن أن تقوم به دول الأوبك لمواجهة الطلب المتزايد على النفط، آخذة في الاعتبار طاقتها الإنتاجية القصوى حالياً.

ولو تقرّرت هذه الزيادة في الإنتاج في الشهر المقبل على أبعد حدّ وهي حتمية في الغالب، فإن ذلك سيعني زيادة في إنتاج وصادرات دول مجلس التعاون بنحو 5 – 6 في المئة عن معدّل الأشهر الأربعة الأولى من السنة مع بقاء معدّل سعر نفوط الأوبك على مستوى مرتفع نسبياً على الأرجح. وفي ذلك بالطبع معادلة للمزيد من النمو السريع خلال السنة الحالية. والواقع أن وزير المالية السعودي قد وضع الأمور في نصابها عندما صرّح مؤخراً أن نسبة نمو اقتصاد المملكة هذه السنة ستبقى على مستوى 6,4 في المئة على الأقل.

القطاع الخاص السعودي في الـ 2003 يحقق نمواً بنسبة 3,4 في المئة

نشاط القطاع الخاص

والاعتبار الأهم الذي لا بدّ من النظر إليه في هذا المجال هو مدى الاستفادة التي حققها وسيحققها القطاع الخاص غير النفطي من فورة أسعار النفط ومدى مساهمة هذا القطاع بالتالي في النمو الاقتصادي الذي تحقّق في العام الماضي والمتوقّع لهذا العام. فهل ستساعد الأوضاع الحالية في نهاية الأمر إلى تحقيق أحد أهم أهداف الإصلاح الاقتصادي في المنطقة، ألا وهو تقوية وتوسيع دور القطاع الخاص وتقليل الاعتماد على القطاع العام والإيرادات النفطية؟ والواقع أن البحبوحة الجديدة التي أتاحها ارتفاع سعر النفط جاءت في وقت مناسب جداً بحيث كملت السياسات والخطوات المتزايدة المتخذة في معظم الدول الخليجية في السنوات الأخيرة لخلق بيئة اقتصادية حرّة وجاذبة للاستثمار. وكانت نتيجة ذلك أن القطاع الخاص الخليجي حقق نمواً وتقدّماً ملحوظين منذ العام 2002 وهو مستمر



بالاستجابة للأوضاع المؤاتية الحالية.

ففي المملكة العربية السعودية تقول آخر الأرقام المتوفّرة أن القطاع الخاص حقق نمواً بنسبة 3,4 في المئة خلال العام 2003 أو أكثر من نصف نسبة النمو الإجمالي في الناتج المحلي. وبلغت نسبة نمو القطاع الصناعي غير النفطي 3,9 في المئة، فيما قفز قطاع التجارة والخدمات بنسبة 4,4 في المئة وقطاع النقل والمواصلات بنحو 4,3 في المئة. وتغلب حالة إيجابية في القطاع الخاص السعودي هذه السنة، على الرغم من العمليات الإرهابية التي شهدتها المملكة والأوضاع الإقليمية المضطربة. فسوق الأسهم السعودية شهدت مؤخراً ارتفاعات قياسية في مؤشر أسعار الأسهم وحركة تعامل تاريخية بلغت 3,7 مليارات دولار في يوم واحد في منتصف شهر أيار/مايو. والسيولة المحلية مرتفعة جداً وهي تُسهم في تنشيط الإنفاق الاستهلاكي والاستثماري، خصوصاً بعد أن قررت "ساما" تخفيض سعر الفائدة في منتصف شهر آذار/مارس الماضي، ولو بقي سعر النفط على مستوى مرتفع في الجزء المتبقي من السنة كما هو متوقع الآن، فإن جميع المعطيات تؤشر إلى استمرار وتيرة النمو المشجّعة في نشاط القطاع الخاص.

والملفت هنا أن الأوضاع المالية الإيجابية لم تصرف الحكومة السعودية عن استكمال برنامج الإصلاحات الاقتصادية حيث أقرّت في العام الماضي وبداية هذا العام مجموعة من الإصلاحات الأساسية الهادفة إلى تحرير النشاط الاقتصادي والتي يندرج الكثير منها ضمن متطلّبات الانضمام لمنظمة التجارة العالمية. ومن هذه الإصلاحات المهمة مثلاً قانون السوق المالية الجديد وقوانين ممارسة نشاط التأمين إضافة إلى قرار تخفيض نسبة ضريبة الدخل على الاستثمار الأجنبي من 45 إلى 20 في المئة.

وفي الكويت، حيث ارتفع إنتاج النفط 11 في المئة خلال العام 2003 من معدل 1,889 مليون برميل في اليوم إلى 2,101 مليون برميل في اليوم، استفاد القطاع الخاص أيضاً من النمو الكبير في السيولة المحلية والذي ساعد على توسّع قروض المصارف للقطاع الخاص بنسبة 20 في المئة خلال السنة، كما استفاد من حركة الإنفاق الكبيرة جداً التي تطلّبتها الحرب في العراق ومتطلّبات مدّ احتياجات السوق العراقية من السلع الاستهلاكية والترسملية

(جدول 1) – نسب نمو الناتج المحلّي الإجمالي في دول مجلس التعاون 2001 - 2005 (نسبة مئوية)

	2001	2002	2003	2004*	2005*
البحرين	4,64	5,10	5,30	5,00	6,2
الكويت	0,64	-0,38	6,00	3,00	0,9
عمان	7,51	1,70	2,50	3,60	0,9
قطر	6,30	4,36	7,00	6,00	7,0
المملكة العربية السعودية	1,31	-0,65	6,40	2,30	0,9
الامارات العربية المتحدة	3,46	1,79	5,20	4,00	-4,9
معدّل النموّ	**2,60**	**1,25**	**4,96**	**3,20**	**1,83**

المصدر: الأمم المتحدة وصندوق النقد الدولي والأرقام الرسمية

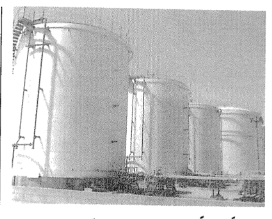
* توقّعات أولية

بعد انتهاء الحرب. وبخلاف الأرقام الواردة في (الجدول 1) تقول بعض التقديرات الأخرى أن نسبة نمو الناتج المحلي الإجمالي الكويتي بلغت 11 في المئة في العام 2003 ساهم القطاع الخاص بتحقيق أكثر من نصفها.

وليس هناك من شك بأن القطاع الخاص الكويتي تلقّى جرعة من الدعم والقوة من الجدّية التي أظهرتها الحكومة الجديدة في السير قدماً ببرنامج الإصلاح الاقتصادي وذلك مثلاً من خلال إقرار قانون الاستثمار الأجنبي المباشر في شهر تشرين الأول/أكتوبر الماضي وثم قانون تحرير القطاع المصرفي في شهر كانون الثاني/يناير المنصرم والكلام عن إعادة تنشيط برنامج التخصيص وغير ذلك، علماً أن مسيرة الإصلاح الاقتصادي في الكويت قد تأخرت كثيراً في السابق بسبب بطء وتردّد القرار السياسي.

الكويت: القطاع الخاص يساهم في تحقيق 50 في المئة من نمو الناتج الإجمالي

وفي قطر جاءت القفزة الكبيرة في نسبة النمو العام الماضي إلى حدّ كبير نتيجة للارتفاع المستمر في إنتاج وتصدير الغاز. وانعكست الإيرادات المتنامية قفزة في السيولة المحلية بنسبة 16 في المئة في 2003، فيما تضاعفت الأصول الخارجية لدى بنك قطر المركزي تقريباً. وكان للقطاع الخاص حصّة كبيرة من النمو المحقق انعكست بين مؤشرات أخرى ارتفاعاً في الودائع لدى المصارف التجارية بنسبة 15 في المئة لتصل إلى 14,5 مليار دولار. فقد أتاح النمو السريع في الإيرادات للحكومة القطرية تسهيل السياسة المالية الحذرة التي اتبعتها في السنوات الأخيرة وزيادة الإنفاق على مجموعة من مشاريع البنية التحتية الضرورية والمشاريع الصناعية وغير ذلك من إنفاق تنموي. ويبدو أن هذا الإنفاق الإضافي أتاح مجالات كبيرة لتوسّع نشاط القطاع الخاص، إذ تسود أجواء إيجابية غير معهودة في القطاع القطري هذه الأيام، فيما يقول التجار وشركات المقاولات أنهم لم يعهدوا ازدهاراً مماثلاً في نشاطهم منذ عقود عدّة.



والبحبوحة النفطية المتجدّدة ساهمت من دون شك، وإلى حدّ كبير، في فورة البناء التي تشهدها قطر وعلى نطاق أوسع، دولة الإمارات العربية المتحدة. وهذا النشاط ينطلق أساساً من القطاع الخاص ويستمدّ زخمه من السيولة المتزايدة التي أسهمت في زيادة الاستثمار العقاري.

وفي الخلاصة إذاً، فإن جميع الدلائل تشير إلى أن الفورة المستمرة في أسعار النفط كان لها أثر بالغ الأهمية في إنعاش وتوسيع نشاط القطاع في الدول الخليجية، خصوصاً وأن هذه الفورة تزامنت مع نضوج مجموعة من الخطوات والسياسات الإصلاحية في المنطقة ووفّرت لها إطاراً مساعداً وداعماً، وبذلك فإن الوضع اليوم يختلف عن مراحل سابقة مشابهة عندما وقف القطاع الخاص متفرّجاً وانتظر المزيد من الدعم والتقديمات كحصته من الإيرادات الإضافية.

الإيرادات العامة

والواقع الأهم لارتفاع أسعار النفط في السنوات الأخيرة كان بالفعل على الإيرادات العامة بحيث شهدت الدول الخليجية تحوّلاً جذرياً في وضعها المالي ونمواً كبيراً في قدرتها على الإنفاق وتراكم الاحتياطيات من جديد بعد مرحلة طويلة من الاستنزاف لهذه الاحتياطيات. ولعلّ أهم ما في الأمر هنا أن بخلاف مراحل أو تجارب سابقة أيضاً، فقد حافظت الحكومات الخليجية هذه المرة وبالإجمال على سياسات مالية حذرة وسعت بالتالي إلى استغلال الارتفاع في الإيرادات إلى أبعد حدّ ممكن لإعادة التوازن إلى ماليتها العامة وبناء احتياطاتها وموجوداتها من العملات والأصول الأجنبية، وفيما حصلت زيادات في الإنفاق العام، فقد كانت هذه الزيادات مدروسة ومتماشية مع أهداف الإصلاح الاقتصادي والهيكلي بشكل عام.

وكما بات معروفاً فقد حققت الموازنة السعودية فائضاً كبيراً خلال العام الماضي بلغ 45 مليار ريال سعودي أي نحو 12 مليار دولار، علماً أن أرقام الموازنة كانت قد توقّعت عجزاً بواقع 39 مليار ريال. والفائض الكبير

(جدول 2) إنتاج النفط في دول الأوبك منذ العام 2002*
(ألف برميل في اليوم)

الدولة	معدل 2002	معدل انتاج تشرين الثاني/نوفمبر 2003	معدل إنتاج نيسان/ ابريل 2004	حصص الإنتاج الحالية
الجزائر	871	1,200	1,120	750
اندونيسيا	1,126	990	980	1,220
ايران	3,418	3,800	3,910	3,450
الكويت	1,889	2,210	2,280	1,890
ليبيا	1,322	1,480	1,490	1,260
نيجيريا	1,977	2,300	2,280	1,940
قطر	644	750	770	610
السعودية	7,576	8,310	8,290	7,640
الامارات	1,985	2,145	2,150	2,050
فنزويلا	2,577	2,620	2,170	2,070
المجموع	23,385	25,805	25,430	23,500

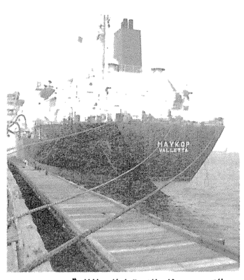
المصدر: منظمة أوبك، وكالة الطاقة الدولية، وميدل ايست دايجت.
* باستثناء إنتاج العراق

المحقق نتج عن تخطّي الإيرادات الفعلية لتلك المتوقعة، والمبنية على افتراض سعر منخفض للنفط، بنحو 75 في المئة. لكنه في مقابل ذلك أبقت الحكومة على سياسة متشدّدة نسبياً لجهة الإنفاق فجاءت الزيادة في الإنفاق الفعلي مقارنة بمخصّصات الموازنة نحو 15 في المئة، وبلغت الزيادة في الإنفاق الاستثماري 27 في المئة عن المبلغ المخطّط فيما كانت الزيادة في الإنفاق الجاري 19 في المئة.

وبعد ذلك، فإنه من الملفت أن موازنة العام الحالي بقيت متحفظة جداً إذ يبدو أن توقعات الإيرادات الإجمالية قد بنيت على افتراض سعر للنفط الخام السعودي بمعدّل 21 دولاراً للبرميل خلال السنة. وبناءً على ذلك تتوقع الموازنة انخفاضاً في هذه الإيرادات إلى 200 مليار ريال سعودي أي بنسبة 32 في المئة تقريباً عن الإيرادات الفعلية في 2003. في المقابل وعلى الرغم من التحسّن الكبير في وضع المالية العامة منذ العام 2002 فإن مخصّصات الإنفاق في الموازنة الحالية زادت 10 في المئة عن موازنة 2003 وتبقى أقل من الإنفاق الفعلي السنة الماضية بنحو 4 في المئة. وتتوقّع الموازنة في النهاية عجزاً بواقع 30 مليار ريال سعودي أي 13 في المئة من الإنفاق.

والواضح حتى الآن أن الإيرادات العامة في النصف الأول من السنة المالية ستكون أعلى بكثير من تقديرات الموازنة خصوصاً وأن معدل سعر الخام السعودي في هذه الفترة سيبقى على الأرجح أعلى من عتبة 30 دولاراً للبرميل. ومع أخذ التحليلات الأخيرة لما يجري في سوق النفط العالمية فإنه من المرجّح أيضاً أن الإيرادات العامة الإجمالية للسنة المالية 2004 ككل ستكون قريبة من المستوى الذي بلغته في العام الماضي، إن لم تتخطّاه لو تحققت التوقعات الأخيرة بأن يصل سعر النفط إلى 50 دولاراً للبرميل. وعلى النقيض من ذلك، فإن المعطيات الأخيرة تشير إلى بقاء الإنفاق قريباً من مخصّصات الموازنة، باستثناء زيادة ضرورية في الإنفاق على الأمن، بحيث من المتوقّع أن تحقق الموازنة فائضاً إضافياً هذه السنة يقدّر بشكل أولي حالياً بنحو 15 مليار ريال سعودي ولكنه قد يرتفع إلى مستوى قريب من الفائض المحقق في العام الماضي أو يفوقه تبعاً للتطورات في سوق النفط. وبمعنى آخر، وبناء على السياسة المالية المتحفظة المعتمدة على الرغم من الارتفاع الكبير في إيرادات النفط، فإن المملكة تتّجه لتحقيق ارتفاع إضافي في احتياطي العملات الأجنبية هذه السنة، بعد ارتفاع هذا الاحتياطي نهاية العام 2003 إلى أعلى مستوى له منذ نحو عقدين من الزمن، وربما أيضاً إلى تخفيض حجم الدين العام الداخلي لو اختارت الحكومة ذلك. وارتفاع الاحتياطي الخارجي يعكس الفائض الكبير الذي تحقّق في الحساب الجاري في ميزان المدفوعات الذي تضاعف تقريباً خلال العام 2003 ليصل إلى ما يقدّر بنحو 8 مليارات دولار.

قطر: ارتفاع الإيرادات العامة 17 في المئة وتركيز الإنفاق على المشاريع الاستثمارية



الكويت: بناء الاحتياطات المالية

وكما في المملكة السعودية، أثمرت السياسة المالية الحذرة التي اتبعتها الحكومة الكويتية فائضاً كبيراً نسبياً في الأشهر الثمانية الأولى من موازنة العام 2003 – 2004 المنتهية في شهر آذار/مارس الماضي. وجاء هذا الفائض الذي بلغ نحو 6,9 مليارات دولار مخالفاً تماماً لتوقّعات الموازنة بأن يكون هناك عجز بواقع 6,6 مليارات دولار في الفترة عينها، وذلك على أساس أن الإيرادات الإجمالية للسنة المالية ككل ستكون في حدود 2,97 مليار دينار كويتي. لكن الإيرادات الفعلية في النصف الأول من السنة فقط بلغت نحو 3 مليارات دينار. وعلى القدر نفسه من الأهمية فإنه على الرغم من الارتفاع الكبير في الإيرادات المحققة، فإن الإنفاق الفعلي ازداد بنسبة 5,4 في المئة في الأشهر الثمانية الأولى من السنة المالية، أي بأقل من الزيادة التي لحظتها الموازنة والبالغة 7 في المئة، وكان الإنفاق الفعلي بالتالي 71 في المئة فقط من الإنفاق المخطّط في الموازنة في الفترة المعنيّة. ومن المرجّح أن نتائج الموازنة سجّلت تحسّناً إضافياً في الربع الأخير من السنة المالية، أي الفصل الأول من السنة الحالية، نتيجة للارتفاع الإضافي في سعر البترول وهو ما يعني بالتالي ارتفاعاً في الفائض الإجمالي، علماً أن هذا الفائض المتوقع يأتي بعد فائض بواقع 4,3 مليارات دولار تقريباً تحقق في السنة المالية 2002 – 2003.

وانطلاقاً مما سبق، فإن المملكة العربية السعودية والكويت تعطيان مثالاً للسياسة المالية التي اتبعتها الدول الخليجية إجمالاً في مواجهة ارتفاع أسعار النفط والتي هدفت بشكل أساسي إلى استغلال النمو المهم في عائدات النفط لإعطاء الأولوية لتصحيح وضع ماليتها العامة وإعادة بناء احتياطياتها، أما الزيادة في الإنفاق فقد جاءت في المرتبة الثانية وركّزت بشكل ملحوظ على الإنفاق الرأسمالي.

قطر: حالة خاصة

ورغم أن دولة قطر قد اتبعت هذا المنهج إلى حدّ كبير، فإنها تمثل أيضاً حالة خاصة لا بدّ من التوقف عندها. فبعد سنوات من الضغوط المالية التي فرضتها

الاستثمارات الكبيرة في مشاريع تطوير غاز الشمال، شهدت قطر ارتفاعاً متنامياً في الإيرادات العامة في السنوات الأخيرة، إذ ارتفعت الإيرادات الفعلية في موازنة السنة المالية 2002 – 2003 بأكثر من 17 في المئة وتبعتها زيادة في هذه الإيرادات تقدّر بأكثر من 10 في المئة في السنة المالية 2003 – 2004. وعلى الرغم من ذلك وضعت الحكومة القطرية قيوداً شديدة على الإنفاق الجاري الذي ارتفع بنحو 4,6 في المئة فقط في 2002 – 2003 وثم انخفض لما يقدّر بنحو 5,8 في المئة في السنة المالية 2003 – 2004. لكن هذه القيود لم تشمل ما يسمّى الإنفاق على المشاريع الكبيرة، التي تشمل المشاريع الصناعية ومشاريع البنية التحتية ومشاريع أساسية أخرى، حيث ارتفع هذا البند بنسبة 39 في المئة تقريباً في السنة المالية 2002 – 2003 وثم 44 في المئة تقريباً في السنة المالية 2003 – 2004 حسب التقديرات الأولية. وباتباع هذه السياسة الاختيارية في الإنفاق، حققت قطر فائضاً بلغ 1,6 مليار دولار في السنة المالية 2003 – 2004 بزيادة 42 في المئة عن فائض السنة المالية 2002 – 2003.

قدرة شرائية غير متكافئة مع أسعار النفط بسبب تأثيرات ارتفاع اليورو

استمرار خطى الإصلاح

وفي الخلاصة إذاً، فإنه لا بدّ من استنتاج أساسي وواضح وهو أن دول الخليج حققت منافع وأهدافاً عدّة من الفورة الأخيرة والمستمرّة في أسعار النفط، فيما حافظت أيضاً على أولويات أو خيارات السياسة الاقتصادية التي اعتمدتها في السنوات الأخيرة، فهي حققت أولاً تحسّناً جذرياً في ماليتها العامة وفي وضع ميزانها الخارجي وإعادة بناء احتياطياتها المالية إلى حدّ كبير، كل ذلك من خلال اعتماد سياسة مالية متحفظة بالغالب ومختلفة كلياً عمّا حدث في مراحل سابقة شهدت ارتفاعاً في سعر النفط وأدّت إلى الإسراف في الإنفاق. وفي هذا الوقت استمرت الحكومات الخليجية على خطى الإصلاح والتحرير الاقتصادي التي بدأتها منذ سنوات عدّة، بل سرّعت هذه الخطوات في بعض الأحيان وهو ما ساعد القطاع الخاص على تحقيق إفادة أكبر وأعمق من الفورة النفطية الأخيرة بالمقارنة مع مراحل سابقة مماثلة، وفيما تعكس نتائج المالية العامة في مختلف الدول الخليجية نجاح الحكومات المعنيّة حتى الآن في الإفادة من الأوضاع السائدة في سوق النفط، خصوصاً من منطلق متوسط وطويل الأمد، فإنه يمكن اعتبار الفورة الموازية التي شهدتها أسواق الأسهم الخليجية منذ نهاية 2002 كمؤشر بحدّ ذاته لمدى النجاح الذي تحقّق في إشراك القطاع الخاص في الإيجابيات الاقتصادية الناتجة عن ارتفاع سعر النفط.

أسعار النفط واليورو

وبعد كل ذلك، فلا بدّ من التشديد على ما يلي كملاحظات واعتبارات نهائية:

أولاً: إن الإصلاح الاقتصادي في دول الخليج لم ينتهِ بعد ولم تزل هناك طريق طويلة لاستكماله وتحقيق جميع الأهداف المرجوّة منه.

ولم تزل دول الخليج بالإجمال شديدة الاعتماد على النفط وهو ما يجعلها عرضة لأي تقلّبات مستقبلية غير مؤاتية في أسعاره.

ثانياً: لا بدّ من النظر إلى الإيجابيات التي تحققت من فورة أسعار النفط حتى الآن من منظار نسبي يأخذ في الاعتبار التحدّيات الكبيرة التي تنتظر دول الخليج في المستقبل المنظور والمدى الطويل، وهي تحدّيات متنوّعة تشمل الوضع الأمني والسياسي الإقليمي من جهة وكيفية تأمين العدد الكبير من فرص العمل الجديدة المطلوبة في السنوات المقبلة.

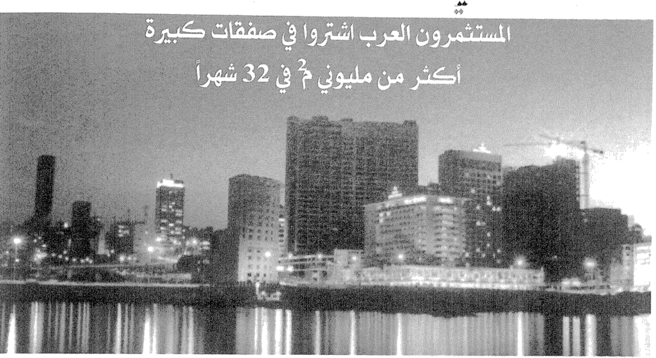
ثالثاً: إن الارتفاع المحقق في الإيرادات النفطية في السنوات الأخيرة وخصوصاً منذ العام 2002 لا يعكس نمواً مماثلاً في القدرة الشرائية والثروة الحقيقية لدول الخليج كما للدول المنتجة للنفط بشكل عام وذلك في ضوء انخفاض سعر الدولار بنسبة 30 في المئة تقريباً مقابل اليورو منذ العام 2001، علماً أن ما لا يقلّ عن معدّل 45 في المئة من مجموع قيمة الواردات الخليجية يأتي تقليدياً من دول منطقة اليورو.

رابعاً: يجب في نهاية الأمر النظر إلى الفوائد التي حققتها دول الخليج جرّاء الارتفاع الحاد في أسعار النفط منذ العام 2002 من منظار أوسع يشمل العالم العربي ككل. والعالم العربي ينقسم إلى قسمين في هذا المجال بين الدول المنتجة والمصدّرة الأخرى التي استفادت أيضاً من فورة أسعار النفط والدول الأخرى المستوردة التي أصبحت تواجه ارتفاعاً مستمراً في فاتورتها النفطية. ■

تطوّر مؤشرات أسعار الأسهم في أسواق الخليج المالية منذ نهاية العام 2002

السوق/المؤشر	2002/12/13	2003/12/29	نسبة التغير من 2002/12/13 الى 2003/12/29	2004/5/4	نسبة التغير من 2003/12/29 الى 2004/5/4
مؤشر سوق البحرين	1821،5	2338،4	28،4	2384،6	1،9
مؤشر سوق الكويت	2375،3	4802،7	102،2	4866،9	1،3
مؤشر سوق عمان	191،9	272،0	41،7	304،9	12،1
مؤشر سوق الدوحة	2323،8	3948،9	69،9	5610،4	42،1
مؤشر السوق السعودية	2513،9	4364،0	73،6	5728،1	31،3
مؤشر بنك ابو ظبي الوطني الامارات	3408،5	4481،9	31،5	4906،3	9،5

إتجاهات الاستثمار العربي في العقارات اللبنانية



إعداد: شركة رامكو العقارية

في 32 شهراً (من آب/أغسطس 2001 وحتى آذار/مارس 2004) أنفق المستثمرون العرب نحو 680 مليون دولار على شراء عقارات لبنانية، واستهدفت القسم الأكبر من هذه الاستثمارات بالدرجة الأولى شراء مساحات كبيرة من الأراضي المخصصة للتطوير في كل من بيروت الكبرى وبعض الحواضر الرئيسية لجبل لبنان. وإذا أُخذ في الاعتبار الاستثمارات اللاحقة التي يتوقع توجيهها لعملية التطوير والبناء نفسه وكذلك الأموال التي سيتمّ إنفاقها على تجهيز المخزون الإضافي من الوحدات السكنية والترفيهية فإنّ قيمة الاستثمارات الإجمالية سترتفع في المحصلة النهائية بأكثر من ضعف المبالغ الأصلية، وسيترتب عليها آثار مضاعفة على الاقتصاد اللبناني، خصوصاً في مجال الإنفاق الاستهلاكي وقطاع البناء وتوابعه وقطاع العمالة وخصوصاً العمالة الماهرة.

مستثمرو الإمارات في الطليعة والسعوديون زادوا استثماراتهم بقوة في 2004

وقد اعتمدت الدراسة في تقدير حجم هذه الاستثمارات على مصدرين أساسيين: الأول، قرارات مجلس الوزراء المنشورة في الجريدة الرسمية المتعلقة بإجازة صفقات تملّك لغير اللبنانيين لمساحات تتجاوز 3 آلاف متر مربّع؛ وتتضمن الاجازة اسم المشتري ومساحة العقار وموقعه؛ والمصدر الثاني، هو متابعة الإحصاءات التي تعدها مديرية الشؤون العقارية في وزارة المالية، وتتناول عدد الصفقات العقارية لصالح غير اللبنانيين وتتعلق عادة بعمليات شراء عقارات صغيرة (أرض للبناء، شقة، منزل... إلخ) تقل مساحتها عن الحد الأقصى المسموح به، ولا يتطلّب تملّك هذه العقارات إذناً مسبقاً، بل إبراز إفادة "نفي ملكية" تثبت أن مجموع ما يمتلكه المشتري أو زوجته أو أبناؤه القصّر لا يتجاوز الحد القانوني غير الخاضع للإجازة الحكومية.

وتمّ تقدير قيمة الصفقات العقارية المنشورة في الجريدة الرسمية بالاستناد إلى موقع العقار ومساحته، كما جرى وضع قيمة تقديرية وسطية للعقارات المختلفة التي يرد تسجيلها في السجل العقاري مع الأخذ في الاعتبار أنّ أكثرها يقع في قُرى الاصطياف والباقي في أحياء مدينة بيروت.

اتجاهات الاستثمار

حسب الإحصاءات المتوفّرة، فإنّ مجموع صفقات الأراضي العائدة للعرب (خصوصاً الخليجيين) بلغت خلال الأشهر الـ 32 موضوع الدراسة أكثر من 2 مليون متر مربّع. وهذه الصفقات تشمل فقط تلك التي تتناول مساحات واسعة للتطوير أو لبناء الفلل الخاصة والقصور، ولا تشمل بالتالي مشتريات العقارات

صفقات الأراضي الكبرى موزّعة حسب جنسية المشترين والمنطقة (آذار/مارس 2001 – آب/أغسطس 2004)

الجنسية	المنطقة	عدد الصفقات	المساحة (متر مربّع)	متوسط الصفقة (متر مربّع)	(%) من المجموع
الكويت	الشبانية، فالوغا، بحمدون المحطة، عين الجديدة، حمّانا، ضهور العبادية، قبيع، عين صوفر، برمانا	36	732،950	20،360	35
الإمارات	عرمون، عين سعادة، عاليه، عين زحلتا، مُشرف، قرنايل، بيروت، فالوغا، ساقية المسك، بيت مري، سن الفيل، جورة البلوط،، حارة الست، القبة، شملان، ضهر الصوان، المنصورية	35	675،967	19،313	33
السعودية	عين المريسة، القليعات، الأشرفية، مُشرف، الشياح، الغازية، كفرتيه، كفرذبيان، عين صوفر، بيت مري، الجناح، القبة، المصيطبة، ضهر الصوان، عاليه، كفرمتى، ساقية المسك، بحر صاف	47	400،123	8،513	19
قطر	الكفور، ضهور العبادية، ساقية المسك، برجا، بتاتر، عاليه	10	96،250	9،625	5
سورية	بعلبك، زحلة، حارة الأمرا، عيتات	5	67،823	13،565	3
الأردن	المروانية	1	20،401	20،401	1
مختلف	غير محدد	4	84،745	21،186	4
	المجموع		2،078،259		100

المصدر: رامكو العقارية 2004

الصغيرة المخصصة للاستخدام الشخصي. وقد بلغ عدد العمليات الصغيرة الإضافية المسجلة في السجل العقاري نحو 2250 عملية خلال السنوات الأربع الأخيرة (بين سنة 2000 وسنة 2003).

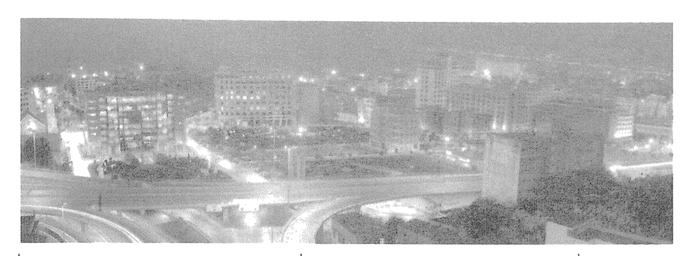
وأظهرت الإحصاءات أن سنة 2003 شهدت أعلى مستوى من النشاط الاستثماري العربي في تملّك مساحات الأراضي الكبيرة المعدّة للتطوير، إذ اشترى العرب خلال تلك السنة وحدها نحو 800 ألف م^2 تتركز النسبة الساحقة منها في جبل لبنان. وقفزت مساحات الأراضي المشتراة لأغراض المشاريع السكنية والسياحية في العام 2003 وحده إلى 276،8 ألف م2 في مقابل 117،2 ألف م^2 للعام 2002 بزيادة قدرها 136 في المئة.

84 في المئة من صفقات الأراضي في عاليه والمتن وبعبدا

وبينما يسود الانطباع بأنّ الكويتيين هم عادة الأكثر إقداماً وطموحاً في صفقات الأراضي ومشاريع التطوير العقاري، فإنّ إحصاءات الفترة المشمولة بالدراسة أظهرت أنّ مستثمري الإمارات ثمّ السعودية بدأوا يحتلون الصدارة في عدد وحجم العمليات العقارية الكبرى في السوق. وعلى سبيل المثال، فقد استأثر الاماراتيون بتسع عمليات من أصل 20 عملية عقارية أجراها مستثمرون عرباً في الأشهر الـ32 المنتهية في آذار/مارس الماضي في حين كانت حصة الكويتيين 4 عمليات والسعوديين 4 عمليات أيضاً، وصفقة واحدة لكل من المستثمرين السوريين والقطريين.

وأوضحت الإحصاءات نموّاً متسارعاً في نشاط المستثمرين السعوديين في شراء الأراضي الكبيرة التي تتجاوز مساحتها الـ3 آلاف م^2. فبينما اشترى السعوديون في الأشهر الثمانية الأولى من 2001 ما لا يزيد على 24 ألف م^2، فإنهم زادوا حصتهم في العام 2002 إلى 102 ألف م^2 قبل أن تصل العام 2003 إلى 185 ألف م^2. أمّا في الأشهر الثلاثة الأولى من 2004 فقد حظي السعوديون بنحو 72 في المئة من مجموع صفقات الأراضي في عمليات بلغت نحو 88 ألف م^2 خلال ثلاثة أشهر فقط من أصل مشتريات إجمالية من قبل العرب بلغت في الفترة ذاتها نحو 122 ألف م^2. ويلاحظ أنّ زيادة مشتريات السعوديين تعود إلى زيادة الطلب على الأراضي المخصصة لبناء الفلل والقصور بالدرجة الأولى، في حين أن الجزء الأكبر من المشتريات الكبيرة لكل من الكويتيين والإماراتيين يخصص لبناء المجمّعات التي يتمّ تسويقها في الخليج.

ويلاحظ دخول المستثمرين السوريين بقوة في عمليات الشراء، خصوصاً في البقاع، وفي الوقت نفسه غياب مستثمري عُمان والبحرين عن العمليات الكبيرة، وهو غياب يمكن أن يعزى لكون الدولتين مستوردتين أصلاً لرأس المال، كما أنّ مستثمريهما منشغلان في استقطاب الأموال إلى المشاريع المحلية بالدرجة الأولى.



يبقى القول أن الكويتيين ما زالوا الأكثر إقداماً في مجال المشاريع العقارية كما أن شهيتهم لشراء المساحات الواسعة لا تضاهى. وبالنظر لطبيعتهم الاجتماعية وميلهم للتجمع في مواقع مشتركة، فإنّ الكويتيين هم الأكثر طلباً بين الخليجيين على مشاريع المجمّعات السكنية في الجبل. إلاّ أنّ المساحات الكبرى التي يشترونها تبدو أكبر بكثير من قدرتهم على تطويرها وتسويقها في المدة الزمنية المفروضة قانوناً وهي خمس سنوات من تاريخ شراء الأرض، وقابلة للتمديد مرة واحدة.

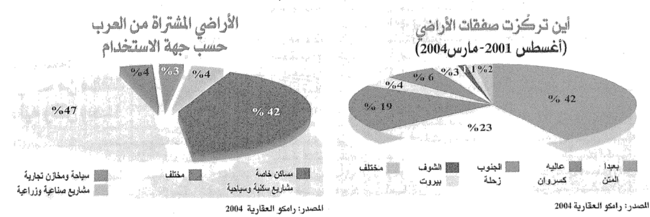
صيف عقاري معتدل

أخيراً وعلى عكس التوقعات الشائعة بـ"صيف عقاري حار" في لبنان هذا العام فإن الإحصاءات الأولية عن سنة 2004 تظهر على العكس تباطؤاً ملحوظاً في النشاط العقاري للمستثمرين العرب بالمقارنة مع السنة الماضية أو حتى السنتين السابقتين. فقد بلغ مجموع الصفقات العقارية الكبيرة خلال الأشهر الثلاثة الأولى من العام الحالي نحو 122 ألف $م^2$ في مقابل نحو 800 ألف $م^2$ للعام الماضي. وقد يعود ذلك لكون معظم المجموعات العقارية النشطة اشترت ما تحتاج إليه في السنوات الماضية وهي ربما تحتاج لبعض الوقت لكي تهضم المخزون التي في حوزتها، علماً أنّ القانون اللبناني يحظر الشراء لأغراض المضاربة ويفرض على المستثمر تنفيذ المشروع الذي تمّ الشراء على أساسه في غضون خمس سنوات من عملية الشراء.

وعلى الصعيد نفسه، فقد لوحظ أنّ مجموع العمليات الأخرى المسجلة كبيع عقارات لأجانب خلال الأشهر الثلاثة الأولى من 2004 لم يتجاوز ست عمليات، كما أن شهر كانون الثاني/يناير من هذا العام لم يشهد تسجيل أي عملية بيع لأجانب. بالمقارنة فإن عمليات البيع لأجانب بلغت في المتوسط خلال السنوات الأربع الماضية نحو 600 عملية سنوياً أو نحو 200 عملية في الفصل الواحد. لذا يبدو رقم الفصل الأول من 2004 غريباً بعض الشيء وقد يعود الى التأخير في عمليات التسجيل، لكن حتى ولو توقعنا أن الرقم أعلى في الحقيقة فإنه سيبقى على الأرجح مؤشراً ملفتاً وصدمة موجعة للتوقعات المتفائلة التي تروج في سوق بيروت العقارية. ويمكن القول أن الهبوط الكبير خلال الربع الأول من العام الحالي، يعتبر استمراراً لاتجاه الهبوط في سوق العقارات الصغيرة الذي سجل في العام 2003، خلافاً لفورة الأراضي في العام نفسه. إذ بلغ مجموع المبيعات المسجلة لأجانب في ذلك العام 258 عملية فقط في مقابل 832 عملية للعام 2002 و515 عملية للعام 2001 و889 عملية للعام 2000.

هيمنة الصفقات الكبرى

بين آب/أغسطس 2001 وآذار/مارس 2004 تملك مستثمرون عرب معظمهم من الخليج نحو 2,03 مليون $م^2$ في 109 عمليات كبرى. وبلغ متوسط المساحة المشتراة في



المصدر: رامكو العقارية 2004

المصدر: رامكو العقارية 2004



مشتريات العرب العقارية 680 مليون دولار خلالَ 3 سنوات

العملية الواحدة نحو 18,7 ألف م^2. إلاّ أنّ متوسط المساحة بالعملية الواحدة اختلف من سنة لأخرى بحسب ضخامة بعض العمليات الكبرى التي أثرت في بعض الأحيان كثيراً على المعدل الوسطي. وعلى سبيل المثال فإنّ عملية واحدة أجراها الكويتيون في العام 2001 تناولت شراء 368,7 ألف م^2 دفعة واحدة، الأمر الذي رفع المعدل الوسطي للصفقة في ذلك العام إلى أكثر من 60 ألف م^2. وبرغم أن عدداً محدوداً من الصفقات لا يتجاوز العشر تمّت في بيروت وبعض ضواحيها (سن الفيل، الشيّاح... إلخ)، فإنّ القيمة النسبية لهذه العمليات تبدو مهمة للغاية من حيث مساهمتها في الاقتصاد اللبناني.

الفلل والقصور

رغم أهمية الصفقات الكبيرة للأراضي فإنّ القسم الأكبر من هذه العمليات يخصص عادة لبناء الفلل والقصور الخاصة لكبار رجال الأعمال، وأفراد الأسر المالية والشخصيات الحكومية. وعلى سبيل المثال فإنّ 78 في المئة من العمليات الـ 109 الكبيرة التي تمت خلال الفترة المشمولة بالدرس أو نحو 42 في المئة من المساحات المشتراة، مخصصة للاستخدام الشخصي من المستثمرين. وبالنظر لطبيعة هؤلاء المشترين فإنهم يفضلون شراء قطع كبيرة تضمن لهم خصوصيتهم فضلاً عن إقامة المنشآت الترفيهية والحدائق المحيطة. ويبلغ متوسط المساحة المخصصة للاستخدام الشخصي نحو 8,200م^2 للقطعة الواحدة.

لكن يبقى أن القسم الأكبر من المساحات المشتراة ما زالت تتم عبر صفقات كبيرة. وعلى سبيل المثال فقد اشترى المستثمرون خلال الفترة المشمولة بالدرس، وفي أكبر 20 عملية عقارية نحو 1,387 مليون م^2 أو ما يعادل 68 في المئة من مجموع الاستثمارات العربية في الأراضي.

أين يشترون؟

كما يظهر الرسم البياني فإن المقاصد المفضلة للمستثمرين الخليجيين ما زالت في جبل لبنان. فالعرب يحبّون المناخ البارد لقرى الجبل وبيئتها المضيافة، كما أنهم باتوا يجدون فيها الكثير من الخدمات وتسهيلات التسوق والتسلية التي باتت مطلوبة الآن من العائلات. لكن الزوّار العرب يفضلون مع ذلك أماكن لا تبعد كثيراً عن العاصمة بيروت. فمع نهوض الوسط التجاري من رماد الحرب وعودته السريعة إلى الحياة يحرص الزوّار العرب على التملك في أماكن تمكّنهم من التمتّع بأجواء بيروت وتسليتها ومطاعمها دون عناء وفي أي وقت. ولهذا ربما فإنّ 84 في المئة من الاستثمارات العقارية العربية انصبّت على أماكن لا تبعد أكثر من نصف ساعة أو 45 دقيقة عن بيروت. وتركزت هذه الاستثمارات في ثلاثة أقضية هي عاليه، بعبدا والمتن الجنوبي خصوصاً والمتن الشمالي. وعلى الرغم من ذلك فإن عدداً من المستثمرين العرب بدأوا يبحثون خارج هذا النطاق عن مناطق جميلة وإن كانت أبعد نسبياً عن مدن الاصطياف المكتظة في الصيف. وقد ذهب البعض منهم حتى البترون سعياً وراء تملك قطعة أرض مع شاطئها الخاص، وهي أراض تبدو أكثر ندرة كل يوم على الساحل اللبناني. وينتمي أفراد الفئة الأخيرة من المستثمرين إلى جيل جديد أكثر ثقافة واعتياداً على السفر في العالم وبالتالي أكثر فردية وتطلباً. إلاّ أن وجود هذا الاتجاه لم ينتقص أبداً من الشعبية الكبيرة والراسخة لمدن مثل: عاليه، بحمدون، فالوغا، حمانا وبيت مري. وهذا مع العلم أن مصايف المتن الشمالي خصوصاً برمانا وبيت مري خسرت حصة مهمة من الاصطياف العربي مع عودة الحياة إلى طبيعتها في عاليه وبحمدون وضهور العبادية واهتمام المزيد من المالكين الخليجيين بترميم بيوتهم والعودة إليها. ■

أكبر 20 صفقة موزّعة حسب جنسيات المستثمرين العرب
آب/أغسطس 2001–آذار/مارس 2004

الحجم	الجنسية	المساحة (م^2)	الموقع
1	الكويت	368,723	قرنايل
2	الكويت	123,492	قرنايل
3	الإمارات	98,066	ساقية المسك
4	الإمارات	94,555	جورة البلوط
5	الإمارات	74,502	قرنايل
6	الإمارات	68,276	حارة الست
7	الإمارات	68,000	عين سعادة
8	الكويت	61,747	قرنايل
9	السعودية	51,606	عزة
10	غير محدد	50,000	عين صوفر
11	السعودية	44,302	الغازية
12	سورية	44,032	زحلة
13	الإمارات	38,764	حارة الست
14	الكويت	33,832	قبيع
15	الإمارات	32,290	مار موسى
16	قطر	29,633	ساقية المسك
17	الإمارات	27,100	المنصورية
18	السعودية	27,056	عين صوفر
19	السعودية	26,000	غير محدد
20	الإمارات	25,246	ساقية المسك
	المجموع	1,387,222	

المصدر: رامكو العقارية 2004

أوروبا الكبرى والشرق الأوسط الكبير

د. شفيق المصري

"نحن ننتمي إلى الجيل الأوروبي الأكثر حظاً". هكذا رحّبت الرئيسة الإيرلندية بضيوفها الأوروبيين الخمسة والعشرين في الأول من أيار/مايو 2004، بمناسبة الاحتفال بتوسيع الاتحاد الأوروبي على الرقعة الممتدة من البلطيق إلى المتوسط. وقد رُفعت، بهذه المناسبة، شعارات عدة ومعبّرة في آن: فمن شعار "من الكراهية حققنا الاحترام" إلى "الولادة الأوروبية الجديدة" إلى "أوروبا الازدهار والسلام الدائم" إلى "الزمن الأوروبي"... إلخ.

والواقع أن المعطيات السياسية – الجغرافية – الاقتصادية – الثقافية التي أنتجها هذا الاتحاد الأوروبي الموسّع تفتح آفاقاً واسعة وواعدة لتشكيل قوة ضخمة في العالم منافسة للزعامة الأميركية ومشاركة لها في الوقت ذاته. وهذه المعطيات الكثيرة تدفع الأوروبيين أنفسهم إلى التطلّع المتفائل للمستقبل على أكثر من صعيد. وهذا المستقبل الموعود يستند، لذلك، على النوايا والقدرات في آن معاً. وهو على كل يتمتع بضخامة العدد – سكان الاتحاد يشكّلون نحو نصف مليار نسمة – أي أنه يأتي الثالث بعد الصين والهند. ويتمتع أيضاً بالقدرة الاقتصادية العملاقة وبالحضارة الإنسانية الفذّة وبالعلاقات الدولية العريقة.

إلا أن هذه المعطيات والآفاق لم تنسِ القادة الأوروبيين جميعاً التحدّيات التي تنتظرهم. وقد حذّر رئيس الوزراء الإيرلندي ذاته من هذه "المصاعب الضخمة" التي تتعلق بتوحيد مصالحهم وتماسك اتحادهم وتباين اقتصاداتهم... إلخ.

ولعلّ الاستحقاق الأول الذي ستواجهه أوروبا الكبرى، اليوم، يتمثّل في التعاطي مع "الشرق الأوسط الكبير" الذي رسمت خريطته الولايات المتحدة والتي تحاول عرضها بمناسبتين: انعقاد قمة الدول الثماني في الولايات المتحدة والقمة الأطلسية في اسطنبول. والقمتان متزامنتان في الموعد (نهاية حزيران/يونيو 2004) وفي المضمون الشرق أوسطي الكبير.

التجانس الأوروبي وكلفته

لعلّ أول التحدّيات التي تواجه أوروبا الكبرى هو التحدّي الداخلي. فالاتحاد الأوروبي، قبل انضمام الدول العشر، كان قد أصبح أكثر انسجاماً وتكاملاً على كافة الأصعدة التشريعية والقضائية والسياسية والثقافية والاقتصادية. والسبب في ذلك تاريخي وإيديولوجي وثقافي في آن. وقد تمّ لهذا الاتحاد معظم عناصر التكامل أصلاً ثم تعزّز هذا الوضع المتجانس بين دول الاتحاد الأوروبي بسبب الظروف الدولية المحكومة، طوال نصف قرن، بمقتضيات النظام الدولي ثنائي القطب. أما الدول الجديدة التي انضمت إلى هذا الاتحاد في أول أيار/مايو 2004 فهي في أكثريتها الساحقة (أي ثماني دول من أصل عشر) كانت تُصنّف دولاً عدوّة لأنها كانت في عداد المجموعة الاشتراكية.

فالتباين كان نافراً في كل مناحيه، ذلك لأن الثقافة السياسية لم تكن قد استبدلت بطريقة ناضجة. ولا النظام السياسي – الاجتماعي تعدّل خلال تلك الفترة القصيرة نسبياً. ولا تأسّس أي نظام اقتصادي متين لكي ينتج أساليب جديدة في الحياة... إلخ.

لذلك يبدو التحدّي الأكبر الآن متمثلاً في كيفية وكلفة الاندماج الأوروبي – الأوروبي على الصعيد السياسي حيث يقتضي توفير ثقافة سياسية متجانسة. كذلك فإن المطلوب هو توفير الأنماط الاجتماعية المتجانسة والفرص والإنجازات الاقتصادية أيضاً.

ولعلّ التجانس الأوروبي – الأوروبي المقصود هنا لا يقتصر على الأوروبيتين الغربية والشرقية وإنما على بعض أوروبا الغربية في ما بينها. والمعروف أن ثمة تبايناً ظاهراً، لغاية الساعة، بين هذه الدول. ولا تزال بعض المسائل عالقة لغاية الآن مثل التشريعات العمّالية ومسألة الدستور الأوروبي الموحد.

وبذلك تبدو التحدّيات مزدوجة أمام التحدّي الأوروبي الأول: كيف يمكن له أن يذلّل العقبات والثغرات القائمة أصلاً قبل الاندماج الكامل، وكيف، من ثم، يتصدّى للمشكلات التي ترافق مسألة الاندماج الأخير.

اليونان، تركيا، قبرص

من أبرز التحدّيات القائمة أساساً بوجه الاتحاد الأوروبي بالإضافة إلى ما تقدّم، ما يتعلّق بعلاقة الاتحاد مع اليونان التي لم تتمكّن من اللحاق بالركب الأوروبي العام على الرغم من المساعدات التي قدّمت لها. وبذلك لم يتسنَّ لدول الاتحاد أن تحقّق النجاح الذي راهنت عليه بالنسبة لتطوير اليونان لجهة البنى التحتية المطلوبة وتدعيم الاقتصاد الداخلي وحسن توظيف المساعدات المقدّمة.

أما التحدّي الآخر المتواصل الذي تواجهه دول الاتحاد فإنه يكمن في إلحاح تركيا للدخول إليه وإعراض الدول ذاتها عن الترحيب به.

والمعلوم هنا أن الفيتو اليوناني كان ولا يزال يحول، مع غيره من الأسباب، دون انضمام تركيا إلى الاتحاد الأوروبي رغم مركزها المتميّز إقليمياً داخل الحلف الأطلسي.

وأضيف الوضع القبرصي مؤخراً إلى هذه المسألة المعقّدة ولا سيما بعد إقدام القبارصة اليونانيين على رفض مبادرة الأمم المتحدة لتوحيد الجزيرة. والآن بعد انضمام هذا الجزء من قبرص إلى الاتحاد الأوروبي يبرز السؤال تلقائياً: وماذا سيحلّ بالشطر القبرصي – التركي؟ وكيف سيتعامل الاتحاد الأوروبي معه؟ وهل ستكون تركيا مستفيدة من ذلك؟

ويمكن في هذا السياق إيراد ملاحظتين متعلقتين بهذا الموضوع:

إن عملية الاندماج المرتقبة بين الأوروبيتين تستتبع تعديل

قوانين الهجرة أو تعديل تطبيقاتها لدى الدول الغربية. فمن المرتقب أن تتدفق أعداد هائلة من طالبي العمل إلى أوروبا الغربية. فهل ستقابل هذه الأخيرة الهجرة إليها من دون أية ضوابط؟ وهل سينعكس ذلك على هجرة أبناء الشرق الأوسط الكبير – من أفغانستان إلى موريتانيا – بشكل سلبي ومؤثر. وقد يكون لهذا التأثير أبعاد سياسية واقتصادية كثيرة أخرى.

من الواضح أن المركز الاقتصادي العام للدول العشر الجديدة لا يشكّل النسبة الأساسية القادرة على توجيه قرارها الاقتصادي، ولكنه يشكّل الثقل السياسي المطلوب إذا حاولت الولايات المتحدة أن تدفع بهذه الـ"أوروبا الجديدة" إلى إرباك أوروبا القديمة. وفي هذه الحالة يصبح توسيع الاتحاد الأوروبي مسبّباً للمزيد من التحدّيات السياسية والإرباك المعرقل وذلك بخلاف الآمال الأوروبية ذاتها.

ثانياً: الآفاق ■

إن هذه التحدّيات كلها لن تمنع المجموعة الأوروبية الكبرى من تحقيق إنجازات ضخمة وفاعلة في السياسة والاقتصاد العالميين معاً.

وقد أكّد الرئيس الروسي **بوتين** أن روسيا والاتحاد الأوروبي (اعتباراً من 21–5–2004) توصّلا إلى اتفاق على انضمام روسيا إلى منظمة التجارة العالمية. ولا يخفى ما لهذه الخطوة الثنائية من مردود إيجابي للجانبين معاً، ولا سيما في التقابل بين الخدمات الأوروبية لـروسيا من جهة وأسعار النفط الروسي المخفوضة لأوروبا من جهة ثانية.

والمنتظر أن تكون العلاقات الاقتصادية الأميركية – الأوروبية على وتيرة عالية من التنافس الدولي. ويُعتقد الآن أن الولايات المتحدة ستكون أكثر طواعية اقتصادية اليوم من أجل الإبقاء على تعاونها المستمر مع هذا العملاق الأوروبي الجديد.

أما العلاقات الأوروبية – العربية فمن المنتظر أن تتعزّز وترتقي إلى تنسيق إقتصادي وثيق بين دول الاتحاد مجتمعة وبين مجموعة الدول العربية – المتوسطية. وهذا الإطار من العلاقات إندرج، في الواقع، في إطار حوار برشلونة منذ العام 1995.

وكذلك فإن ثمّة قنوات متزايدة اليوم من العلاقات الثنائية بين هذا الاتحاد وبين كل دولة عربية على حدة. وإذا كان الجزء الأول من هذه العلاقات الجماعية لم يقترن بنتائج إيجابية ملموسة لغاية الساعة، فإن الاتفاقيات الثنائية قطعت شوطاً كبيراً.

ولعلّ معظم المسؤولين في الاتحاد الأوروبي يدرك هذا الواقع ويسعى إلى تعزيزه. فقد صرّح أحد أركان الاتحاد الأوروبي منذ أسابيع قليلة: "إن الشرق الأوسط يشكّل ورقة رابحة ومهمة يجب استثمارها نظراً إلى أن تاريخنا وجغرافيتنا وعلاقاتنا الثقافية تجعل علاقاتنا مع كل جزء من العالم مهمة وليس فقط الشرق الأوسط".

وأبرز الخطوات الملموسة في هذا السياق الأوروبي – المتوسطي:

– أن الاتحاد الأوروبي خصّص 10 مليارات يورو لمساعدة دول جنوب البحر المتوسط، وذلك استعداداً لإقامة منطقة تجارية حرّة يورو متوسطية سنة 2012.

– أن الأهمية الجيوستراتيجية الأوروبية – قبل انضمام الدول العشر وبعد هذا الانضمام – التي توليها أوروبا إلى البحر المتوسط لم تنقطع، وهذه الأهمية تتوزّع على المناحي السياسية والاقتصادية والبيئية وحقوق الإنسان. وعلى الرغم من المنافسة التي قد تشكّلها الدول العشر الجديدة ولا سيما بالنسبة لتسهيلات الصناعة والاستثمار ومؤهلات اليد العاملة الماهرة، فإن أوروبا الغربية – المتوسطية ستبقى بحاجة إلى الحوض الجنوبي وكذلك الشرقي للمتوسط.

ويلاحظ، انسجاماً مع ما تقدّم أعلاه، أن وزراء المال للدول الصناعية الكبرى أعلنوا في (24–4–2004) أن للنمو الاقتصادي وتوفير فرص العمل في الشرق الأوسط الكبير أولوية مشتركة لدول المجموعة. ولكن ذلك لا يعني حكماً أن اقتصادات الشرق الأوسط ستتحسّن مع توسّع الاتحاد الأوروبي.

فالواقع أن ثمّة موانع سياسية وأمنية كثيرة تعرقل هذه الاقتصادات وقد توقف حركتها عموماً، وكذلك فإن السياسة الإسرائيلية من جهة والممارسات الأميركية من جهة ثانية... تحول، في الواقع، دون تحقيق أي تقدّم اقتصادي ولو كان جزئياً.

ولذلك يُنتظر من هذه الدول العربية أن ترفع صوتها بشكل موحّد وثابت من أجل تحسين أوضاعها وتطوير قدراتها. وبقدر ما يظهر الموقف العربي العام أكثر تماسكاً وأبلغ تعبيراً وأخلص نداء في المطالبة أو التقويم الإقليمي العام... بقدر ما يُصبح أكثر وأقدر في فاعليته المشتركة ومكاسبه المستحقّة.

أوروبا والعرب ■

إلا أن المحاذير الجيوسياسية التي يمكن أن تثار أو أن تُفتعل بشكل أو بآخر تنعكس سلباً على هذه العلاقة العربية – العالمية ولا سيما الأوروبية منها.

فالعرب مسؤولون عن ضرورة تحديث أنظمتهم السياسية والاقتصادية والمالية وعن تحضير المستلزمات الأساسية لتوفير مناخ إستثماري مناسب. وهم مسؤولون أيضاً عن ضرورة تعزيز تفاهم إقتصادي عربي يستطيع أن يتعامل مع التكتلات الأخرى بطريقة مناسبة ومجزية ولا سيما مع الاتحاد الأوروبي. وهم مسؤولون عن ضرورة تعزيز التجارة البينية وإزالة المعوقات كافة التي تعترضها.

أما في ما يتعلّق بالشأن الأمني والسياسي فإن على الدول العربية الشرق أوسطية أن تتصدّى لمشروعي الشرق الأوسط الكبير ولدور الأطلسي فيه. ومن الواضح أن المشروع الأول يدعو إلى منطقة إقليمية يتوفر فيها التطبيع العربي مع إسرائيل وتصبح إسرائيل فيه ذات مركز قيادي على كل المستويات.

أما الثاني فيدعو إلى جعل حلف شمال الأطلسي الشرطي المكلّف بضبط هذا الشرق الأوسط الكبير من أفغانستان إلى موريتانيا.

ويبدو أن الولايات المتحدة ستبذل جهودها كلها من أجل تحقيق المشروعين المتكاملين معاً.

فهل تتنبّه الدول العربية المتوسطية وغير المتوسطية إلى خطورة هذين المشروعين؟ وهل تحاول في إطار تعاملها مع الاتحاد الأوروبي أن تثنيه عن الموافقة الكاملة على هذين المشروعين؟ وهل ستقدّم هذه الدول إلى أوروبا الكبرى من الأفكار والمشاريع وفرص الاستثمار ما يجعلها تتحفّظ مثلاً عن هذين المشروعين لكي لا تغضب الجانب العربي عموماً؟ وهل سيصار إلى أي تعديل أو تبديل؟

هذا هو المطلوب في الواقع مع استحقاق إبرام المشروعين معاً في نهاية حزيران/يونيو 2004. فهل تغيّر الأنظمة العربية ما بنفسها؟ ونتساءل بعد ذلك عن مصير القمة العربية؟؟■

أكبر ملتقى للأعمـ

المؤتمر العاشر للإستثمار
& Capital Markets Conference

24 - 26 حزيران / يونيو 2004

الرعاية البلاتينية



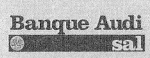


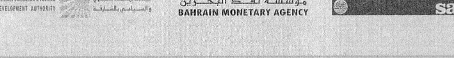


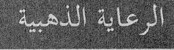
الرعاية الذهبية















الرعاية الفضية



BLCbank



عشية استحقاق 30 حزيران/يونيو

هل تنتقل السيادة المالية إلى العراقيين؟

الوزير كيلاني: إبقاء الحماية الدولية لصندوق تنمية العراق

بيروت - دريد عوده

تتوجّه أنظار العالم كلّه نحو 30 حزيران/يونيو الجاري موعد نقل السيادة من الاحتلال الأميركي إلى العراقيين. وهذا الموعد هو بالطبع موعد مع ما تبقى من المصداقية... الأميركية إزاء كل ما يتعلّق بالعراق، وإزاء الأهداف الحقيقية للغزو.

ويبقى السؤال: هل سيتم نقل السيادة كاملة، أي بكافة أوجهها السياسية والاقتصادية والمالية، إلى العراقيين؟ أم أن عملية نقل السيادة ستكون مجرّد إعادة انتشار سياسي واقتصادي ومالي، خصوصاً مع وجود جيش جرّار من الديبلوماسيين والمستشارين والخبراء الأميركيين (نحو 7 آلاف دبلوماسي وموظف) الذين سيديرون دفّة الأمور من أحد القصور الخلفية للنظام السابق؟

القرار الاقتصادي والمالي (وطبعاً السياسي) هو الآن بيد بول بريمر الذي يملك حق صرف أموال العراقيين على العراقيين من صندوق تنمية العراق، الذي تدخل فيه كل مبيعات وعائدات النفط العراقي. فكيف سيتغير الأمر بعد نقل السيادة في 30 حزيران/يونيو الجاري؟ وهل تستمر الحماية الدولية للصندوق إزاء المطالبات بالتعويضات والديون المترتّبة على العراق، كما يطالب مجلس الحكم، مع نقل صلاحيات الصرف من بريمر إلى الجهات العراقية المختصة أي وزارة المالية؟ سيكون هناك سيناريو جديد هو "النفط مقابل السيادة"، كبديل عن سيناريو "النفط مقابل الغذاء"؟

"الاقتصاد والأعمال" حملت هذه الأسئلة وغيرها إلى وزير المال العراقي د. كامل الكيلاني خلال لقاء جرى على هامش "مؤتمر الإصلاحات المالية في البلدان العربية والشرق الأدنى" الذي انعقد مؤخراً في بيروت وهنا الحوار:

□ كيف تقيّمون أوضاع مالية الدولة وما هي التحديات أو المشاكل الحقيقية التي تواجهونها على مستوى تحقيق التوازن فيها؟

□ في شهر أيلول/سبتمبر من العام الماضي، أقرت مجموعة من القوانين وأهمها ميزانية العام 2004. بالطبع تعتمد هذه الميزانية على العائدات النفطية، لكن ميزتها هي أنها لا تعتمد على القروض أو على طبع النقد كما كان عليه الحال في السابق.

فقد أخذنا احتياجات الوزارات وتمت مناقشتها، ونحن نتوقع أن يكون حجم الميزانية هذا العام بحدود 13 مليار دولار ما يوازي تقريباً قيمة العائدات النفطية المتوقعة على أساس إنتاج نفطي يبلغ 1,5 مليون برميل يومياً. بالطبع زاد الإنتاج ووصل إلى مليوني برميل في اليوم تقريباً. كما أننا وضعنا ميزانية العام 2004 على أساس سعر صرف متوقع قدره 1500 دينار عراقي مقابل الدولار الأميركي. وقد تمكنا حتى الآن من الحفاظ على سعر الصرف هذا، ويعود ذلك إلى القانون الجديد الصادر عن البنك المركزي (وهو مستقل بالكامل) والقاضي بإجراء مزاد يومي بالنسبة للعملة بمعنى أن سعر الصرف يتم وفق آليات العرض والطلب في السوق. وهذا لم يكن موجوداً في السابق حيث كان البنك المركزي يخضع بالكامل للحكومة ولا يتمتع بالاستقلالية.

□ نستنتج من كلامكم أن الميزانية ليست ميزانية نمو بقدر ما هي ميزانية تغطية نفقات. فالعراق يحتاج اليوم إلى ميزانية أكبر بكثير، ولا تعتمد فقط على العائدات النفطية خصوصاً أنه بلد غني واقتصاده متنوع.

□ بنود الميزانية أكثرها بنود تشغيلية وجزء قليل استثماري. لكننا نعمل على وضع واستكمال البنى القانونية والتشريعات الكفيلة بتحريك الاقتصاد وزيادة فعالية القطاعات الإنتاجية الأخرى.

فقد صدر قانون جديد للمصارف وأعطيت بموجبه ثلاث رخص لثلاثة مصارف أجنبية هي HSBC وStandard Chartered وبنك الكويت الوطني. وهناك نية لإعطاء إجازات لبنوك أجنبية وعربية أخرى في المستقبل.

أما بالنسبة للمصارف الحكومية فتجري حالياً عملية إعادة هيكلة للمصرفين الرئيسيين "الرشيد" و"الرافدين"، وهناك دراسة لدمج أربعة مصارف حكومية أخرى هي البنك العقاري والبنك الاشتراكي والبنك الزراعي والبنك الصناعي، بمصرفي الرافدين والرشيد بحيث يُدمج بنكان من البنوك الأربعة المذكورة ببنك الرافدين، والبنكان الآخران ببنك الرشيد.

وكما هو معروف صدر قانون جديد للضرائب يفرض ضريبة على الدخل

نسبتها 15 في المئة كحدّ أقصى، وأُقرّ أيضاً قانون الضرائب على العقار. وبالحقيقة أبقينا النسب الضريبية متوازنة ومنخفضة لأن القطاع الخاص العراقي لا يزال في مرحلته الجينية، بل يمكن القول أن القطاع الخاص غير موجود في العراق. وأردنا من خلال الضرائب المنخفضة إعطاء فرصة لهذا القطاع، خلال السنتين المقبلتين على الأقل، لتنمية رأس ماله واستثمار موارده المالية في المشاريع كي يسهم بالنهوض الاقتصادي للبلاد. وهناك أيضاً قانون سوق الأوراق المالية الذي سيصدر قريباً والذي من شأنه توفير إمكانية الرسملة السوقية للشركات.



33 مليار دولار للبنى التحتية

□ القطاع الخاص المحلي أو الأجنبي يحتاج إلى بنى تحتية وخدمات مناسبة وليس فقط إلى تشريعات وحوافز. فما هي الخطوات التي قمتم بها حتى الآن لإعادة بناء البنى التحتية وتطويرها؟

□ الموارد التي نعتمد عليها في مجال إعادة بناء البنى التحتية تتمثّل بالمساعدات التي حصلنا عليها في مؤتمر الدول المانحة في مدريد والبالغة 33 مليار دولار على مدى السنوات الثلاث المقبلة. وقد خُصّصت مبالغ من هذه المساعدات للأمن والكهرباء والمياه وشبكات الصرف الصحي والزراعة وغيرها وفق أولويات متفق عليها. وفي هذا السياق عقد الشهر الماضي مؤتمر ثانٍ للدول المانحة في أبو ظبي حيث أنشئت هيئة ستراتيجية برئاسة وإشراف وزارتي التخطيط والمالية العراقيتين وعضوية ممثلين عن القطاع الخاص وممثل عن سلطة التحالف.

مهمة هذه الهيئة دراسة المشاريع والأولويات مع الوزارات المعنية وتقديم تقاريرها إلى لجنة مؤتمر الدول المانحة، وبالفعل أعدت الهيئة الستراتيجية تقريرها الأول لصرف مبلغ مليار دولار، كخطوة أولى، للإنفاق على بعض مشاريع البنى التحتية ذات الأولوية. طبعاً قائمة المشاريع أكبر بكثير وتشمل نحو 750 مشروعاً، لكن جرى تقليص هذه المشاريع والتركيز على المشاريع ذات الأولوية في المرحلة الراهنة. وسيتم إنفاق مبلغ المليار دولار وصرفه على المشاريع المختارة من قبلنا.

□ ماذا عن آلية المنح أو المساعدات؟

□ هناك صندوقان، الأول بإشراف الأمم المتحدة والثاني بإشراف البنك الدولي بالتعاون مع وزارتي التخطيط والمالية.

الحاكم الاقتصادي...

□ بالنسبة لعائدات الحكومة العراقية سواء من الصادرات النفطية أو من التحصيل الضريبي، أنشئ صندوق خاص لهذه العائدات. هل هذا الصندوق بيد مجلس الحكم أم بيد الحاكم الأميركي بول بريمر؟ وكيف باستطاعتكم تسيير أمور الدولة إذا كان القرار المالي ليس بيدكم؟

□ هذه المسألة أُقرّت بموجب قرار مجلس الأمن الرقم 1483. من ضمن بنود وشروط القرار إنشاء صندوق بإسم "صندوق تنمية العراق" الذي تدخل فيه عائدات بيع النفط، ثم توضع هذه العائدات ضمن الميزانية العراقية.

□ يعني من يدير الصندوق ومن يأخذ القرار المالي بالصرف؟

□ بالنسبة للعائدات النفطية، تُحال إلينا تقارير أسبوعية عن حجم المبيعات وأرقامها. ولكون سلطة التحالف هي التي تدير الأوضاع في العراق بموجب قرار مجلس الأمن، هناك تنسيق وتعاون بين وزارة المالية وسلطة التحالف. مثلاً بالنسبة لصرف رواتب الموظفين، تحدّد وزارة المالية المبالغ المطلوبة ويصدّق عليها السفير بريمر المخوّل بالصرف.

الدول الدائنة متفقة على خفض ديونها لكن الأرقام لا تزال غير معلنة

□ بمعنى آخر القرار المالي ليس بيد العراقيين أليس كذلك؟

□ هناك أمور نطلبها كأصحاب قرار كزيادة رواتب المتقاعدين على سبيل المثال، والتنسيق دائم بيننا وبين بريمر رغم حصول بعض الاختلاف في وجهات النظر.

□ بحكم معايشتكم للأمور هل هناك تناقض بين الأولويات الاقتصادية والمالية لمجلس الحكم وأولويات سلطة التحالف، وفي حال وجود تناقض ما هي آلية حلّه؟

□ هناك هيئة مراجعة بإسم "Program Review Board" تضم ممثلين عن دول التحالف وممثلاً عن وزارة التخطيط وممثلاً عن وزارة المالية. تصوّت هذه الهيئة على المشاريع المقدّمة قبل رفعها إلى بريمر، وفي حال كان هناك مثلاً مشروع لا توافق عليه وزارة المالية العراقية فإن هذا المشروع لا يُقر. أما إذا وافقت الهيئة على مشروع ما، فإن السفير بريمر يصادق عليه فوراً.

□ هل يتمتّع بريمر بحق نقض القرارات الاقتصادية الصادرة عن مجلس الحكم؟

□ لم يحصل شيء من هذا القبيل حتى الآن، فالجميع متفقون حول الاحتياجات الاقتصادية والمالية للعراق سواء بالنسبة لإعادة إعمار البنى التحتية أو تشجيع الاستثمارات أو تحقيق الأمن وتحصينه في البلاد.

نقل السيادة الاقتصادية!

□ كيف سيتغير الوضع بعد نقل السيادة في 30 حزيران/يونيو الجاري، بمعنى هل سيتم نقل السيادة

الاقتصادية والمالية بالفعل للعراقيين كي يديروا شؤونهم العامة بأنفسهم؟

□ السفير بريمر أكّد مراراً على ضرورة أن يتسلّم العراقيون السيادة كاملةً وأن يديروا شؤونهم بأنفسهم، وهذه بالطبع رغبة العراقيين بل مطلبهم الأساسي.

وقد بدأ ذلك بالفعل منذ شهر على شكل جرعات، حيث تمّ نقل السيادة والصلاحيات إلى عدد من الوزارات العراقية التي أخليت من بعض المستشارين والتي أصبحت بعهدة الوزراء والكوادر العراقية. ونحن مستمرون بهذه العملية لنقل الصلاحيات إلى الوزارات المتبقية، وهناك وفد من مجلس الحكم وبعض الوزارات سيسافر إلى نيويورك قريباً للتفاهم حول تفاصيل نقل السيادة.

في ما يخص وزارة المالية هناك صندوق تنمية العراق. الصندوق الآن محمي من المطالبات بالتعويضات والديون العراقية. نأمل بقاء هذه الحماية مع تغيير الصلاحيات، أي نقل صلاحيات **بريمر** بالتوقيع على الصرف إلى الجهات العراقية المختصة أي وزارة المالية.

□ **هل سيصبح الصندوق بالكامل في يد العراقيين، وهل سيوافق الأميركيون على "انسحابهم الإقتصادي" من العراق وخصوصاً في ما يتعلّق بالنفط العراقي وبسياستكم وقراركم النفطيين؟**

□ نأمل تحويل الصندوق إلى العراقيين من ضمن عملية نقل السيادة، وهذا سيكون مدار بحث وتفاوض خلال الأسابيع المقبلة. لكن بالمقابل إذا كان الصندوق مئة في المئة بيد العراقيين، فإن ذلك سيعرضه للمطالبات وسيستنزف موارده. لذا تصوري الخاص هو الوصول إلى حل وسط ومرحلي، بحيث يتم نقل الصلاحيات مع الإبقاء على الحماية الدولية للصندوق إزاء أية مطالبات.

خفض الديون

□ **بالنسبة للديون العراقية، هناك دول ألغت جزءاً من ديونها على العراق ودول أخرى طالبت بدور أكبر للأمم المتحدة في العراق كشرط لخفض أو شطب ديونها، ماذا تتوقعون على هذا الصعيد بعد نقل السيادة؟**

□ بالنسبة لمسألة الديون، تم تشكيل لجنة مشتركة بين وزارة المالية والبنك المركزي هي "لجنة إدارة ديون العراق الخارجية". تنسّق هذه اللجنة مع وزير الخارجية الأميركية الأسبق **جايمس بايكر** المعيَّن من قبل الرئيس الأميركي **جورج بوش** للإشراف على هذه العملية والقيام بالاتصالات مع الدول الدائنة لخفض أو إلغاء ديونها. وفنياً نحن نتابع هذه المسألة بالتنسيق مع الخزانة الأميركية والمستشارين الممثلين لها في سلطة التحالف.

انتقال السيادة يتم على جرعات وبعض الوزارات أخلاها "المستشارون"

للإنصاف، الدور الذي قام به الوزير **بايكر فعّال جداً**. ومبدئياً كل الدول الدائنة متفقة على إجراء خفض مهم لديونها المتوجبة على العراق. لكن لغة الأرقام لا تزال غير معلنة، وحجم الديون سيكون مدار بحث بين "لجنة إدارة ديون العراق الخارجية" والدول الدائنة. وفي الأيام والأسابيع المقبلة، ستكون لنا زيارة إلى السعودية والإمارات وقطر والكويت لمطابقة الأرقام نظراً لوجود اختلافات حولها، ولمعرفة ما إذا كانت الأموال الممنوحة للعراق سابقاً هي على شكل قروض أو منح ومساعدات. فكما تعرف هناك وثائق كثيرة احترقت، ونحن الآن بصدد إعادة بناء قاعدة الإحصاءات ومن بينها الأرقام المتعلّقة بالديون. كما سنعقد اجتماعات في القريب العاجل مع دول نادي باريس للغاية نفسها، وكلّ هذه المفاوضات تتمّ بإشراف صندوق النقد الدولي.

أما بالنسبة لاشتراط بعض الدول دوراً أكبر للأمم المتحدة في العراق لقاء خفض ديونها، فهذا يحتاج إلى قرار سياسي. فبعد نقل السيادة ستقوم حكومة وطنية تمثّل العراق رسمياً، وإذا صدر أيّ قرار أو اتفاقية حول خفض الديون سيكون القرار رسمياً وستكون الحكومة العراقية وحكومات الدول الدائنة قادرة على تنفيذه.

□ **هل هناك مطالب عراقية محدّدة من الدول العربية الدائنة لخفض أو إلغاء ديونها وهل جرى بحث شيء من هذا القبيل خلال القمة العربية؟**

□ نحن نأمل ذلك، وقد أجريت لقاءات عدّة مع وزراء مالية الدول العربية الدائنة، وهناك نيّة صادقة وجادة بخفض هذه الديون، ونحن نتمنى شطبها، بالنسبة للكويت تحديداً هناك شقّان: الديون والتعويضات، دفع التعويضات كان بنسبة 30 في المئة من مبيعات النفط في إطار برنامج النفط مقابل الغذاء، وقد جرى خفضه إلى 5 في المئة منذ مدّة.

الخصخصة مؤجّلة

□ **بالعودة إلى الاقتصاد العراقي، هذا الاقتصاد كما ذكرتم متنوّع ولا يعتمد فقط على النفط، ما هي الخطوات التي قمتم بها لإعادة هيكلة القطاعات الإنتاجية لتعزيز مساهمتها في الناتج القومي؟**

□ معظم القطاعات كانت تسيطر عليها الدولة وكانت مدعومة من قبلها، ولا يمكن تغيير 30 سنة من التأميمات والسيطرة الحكومية في سنة واحدة. هدفنا إعادة هيكلة كلّ القطاعات الإنتاجية الصناعية والزراعية والخدماتية ورفع الدعم الحكومي عنها في المستقبل وعلى مراحل كي لا نتسبب بأزمة إجتماعية. لكن لا يمكن الإستمرار بسياسة الدعم لأنها تشكّل أعباء مالية كبيرة على ميزانية الدولة.

التوجّه الحالي يقضي بدعم المؤسسات والشركات التابعة للقطاع العام وتحويلها مستقبلاً إلى مؤسسات وشركات رابحة تماماً كما فعلنا مع مصرفي الرافدين والرشيد اللذين تُدفع رواتب الموظفين العاملين فيهما من عائداتهما وليس من ميزانية الدولة.

وفي خطوة لاحقة قد تأتي في غضون ثلاث أو أربع سنوات، سنعمل على خصخصة المرافق والمؤسسات الحكومية. طبعاً هذه المسألة لن تكون سهلة، ولكل بلد خصوصيته في ما يتعلّق بالخصخصة وليس هناك نموذج واحد لتعميمه على كلّ الدول.

وهنا ألفت النظر إلى أن موضوع الخصخصة أُجّل إلى ما بعد وضع الدستور الجديد للبلاد وقيام حكومة وطنية منتخبة من العراقيين، لأن هذا الموضوع هو أيضاً قرار سياسي.

□ **ماذا عن الإستثمارات الأجنبية، وهل لاحظتم تدفّق رساميل الى العراق بعد إقرار قانون الإستثمار الأجنبي؟**

□ نحن نأمل أن تأتي الشركات العربية والعالمية إلى العراق وتستثمر فيه خصوصاً أن المجال واسع والفرص الإستثمارية متوافرة، نظراً لتنوّع الاقتصاد العراقي وتوفّر الموارد البشرية الكفوءة. أما تدفّق الاستثمارات الخارجية فلا يزال محدوداً بسبب الوضع الأمني، وهو ليس بالشكل الذي نطمح اليه. ■

وزير السياحة المغربي عادل الدويري:

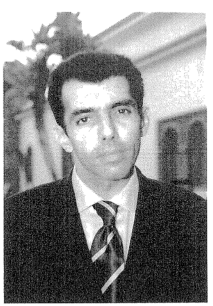
مؤشرات مشجعة لتحقيق هدف "10 ملايين سائح العام 2010"

الرباط - الاقتصاد والأعمال

التوسع في مواجهة الركود والتراجع، قد تكون معادلة غير مأمونة، ولكن المغرب قرر تطبيقها في التعامل مع التراجع الحاد في حركة السياحة، نتيجة للأحداث السياسية والأمنية التي عصفت بالعالم عموماً والمنطقة تحديداً وكانت مدينة الدار البيضاء مسرحاً لأحد فصولها الدامية، فجاء الإعلان عن خطة طموحة للوصول بعدد السياح إلى 10 ملايين سائح بحلول العام 2010، بناء على وصية ملكية.

ويرى وزير السياحة المغربي عادل الدويري أن تنفيذ الخطة هو التزام حكومي ووطني تقع مسؤوليته على عاتق الجهات الحكومية المعنية كافة وكذلك على عاتق القطاع الخاص. فمضاعفة عدد السياح يتطلب زيادة الطاقة الاستيعابية لتصل إلى 230 ألف سرير. ويبدي الوزير الدويري كامل الثقة بالنجاح في ضوء قناعة القطاع الخاص المحلي والعربي والدولي بجدوى الاستثمار في السياحة المغربية. وتجلى ذلك في الإقبال الكبير على إقامة المشروعات الجديدة حيث ارتفع معدل الزيادة السنوية في عدد الأسرّة من نحو 1500 سرير قبل العام 2000 إلى أكثر من 8500 سرير العام 2003.

"الاقتصاد والأعمال" التقت الوزير عادل الدويري في حوار هنا نصّه:



عادل الدويري

▫ **كيف تقيمون انعكاسات الأحداث التي شهدها العالم خلال السنوات الثلاث الأخيرة على القطاع السياحي في المغرب؟**

▫ شهدت السنوات الثلاث الأخيرة تضافر عوامل عدّة أثرت سلباً على القطاع السياحي في منطقة البحر الأبيض المتوسط عموماً أهمها تداعيات أحداث الحادي عشر من أيلول/ سبتمبر التي تزامنت مع دورة ركود دورية تصيب قطاع السياحة، إضافة إلى تراجع الاقتصاد الدولي وحالة شبه الركود التي تعيشها أوروبا لاسيما الأسواق التي تعدّ المصدر الرئيسي للسياح إلى المغرب.

لكن بدأت تظهر مؤشرات مشجعة وهي أن السياح الأوروبيين تجاوزوا تأثيرات الأحداث الأمنية، ولا أقول أن الأعمال الإرهابية باتت طبيعية، بل وللأسف الشديد، فإن الفعل الإرهابي ككل بات مألوفاً ويتكرر في بلدان عدة بما فيها دول أوروبا الغربية.

وعلى الرغم من الظروف غير المؤاتية، تمكّن المغرب خلال السنوات 2000- 2003، من تحقيق نتائج مشرّفة، تمثّلت في استقرار عدد السياح الوافدين. وتشير أرقام منظمة السياحة العالمية إلى أن عدد السياح بلغ خلال تلك السنوات نحو 3,4 و3,4 و5,4 ملايين سائح على التوالي.

▫ **أين وصلت جهود تحقيق هدف "10 ملايين سائح خلال العام 2010"؟**

▫ الجدير بالذكر أولاً أن مسؤولية تحقيق هذا الهدف تتجاوز وزارة السياحة، فهو التزام حكومي ووطني، لأنه يستند على وصية من جلالة الملك والتي تمّ على أثرها في 29 أكتوبر/تشرين الأول 2001، توقيع مذكرة بين الحكومة وممثلي القطاع الخاص لتنفيذها. وفي هذا الإطار، تمكّنت البلاد من تحقيق نتائج إيجابية في الاستثمار السياحي وكذلك في توسيع الطاقة الاستيعابية. فالوصول إلى الرقم 10 ملايين سائح يتطلب وجود 230 ألف سرير. ولذلك بدأ التركيز على توسيع الطاقة الاستيعابية، وتم رفع معدل الزيادة السنوية في عدد الأسرّة من نحو 1500 خلال الفترة 1996- 2000 إلى نحو 3800 سرير العام 2001، ثم إلى ما يناهز 6000 سرير إضافي العام 2002، وصولاً إلى نحو 8500 سرير العام الماضي.

كما تمّ الترخيص لإنشاء محطات سياحية شاطئية بمشاركة شركات دولية للتطوير السياحي. ومن المتوقع أن تباشر هذه المحطات أعمالها بدءاً من العام 2006- 2007، ما يسهم في زيادة الطاقة الاستيعابية وتحقيق هدفنا بالوصول إلى الرقم 230 ألف سرير بحلول العام 2010".

▫ **اتخذت الحكومة على أثر الأحداث الأخيرة مجموعة من الإجراءات لتخفيف الانعكاسات على القطاع السياحي، فما هي أبرز هذه الإجراءات، وما مدى نجاحها؟**

▫ عمدت وزارة المالية في إطار برنامج إجراءات استثنائية، إلى توفير اعتمادات مالية إضافية للمكتب الوطني المغربي للسياحة لتكثيف أنشطة الترويج السياحي وبرامج العلاقات العامة الموجهة نحو الصحفيين الدوليين وأصحاب القرار في الأسواق السياحية الرئيسية. كما نظمت وزارة السياحة في إطار البرنامج نفسه زيارات لأهم الشركات المنظمة للرحلات السياحية في الأسواق الأوروبية، تمّ خلالها توقيع عدد من الاتفاقيات لتنشيط الرحلات

إلى مختلف المناطق المغربية. كما تمّ إطلاق برامج إعلانية جديدة مشتركة مع هذه الشركات بحجم أكبر مما تمت برمجته قبل اندلاع الحرب على العراق ثم الأحداث الإرهابية التي استهدفت مدينة الدار البيضاء. وأعتقد أن ذلك ساعد على تجاوز الأمر خصوصاً بالنسبة للسوقين الفرنسية والإسبانية حيث تمكّنا من تحقيق نتائج إيجابية تجلّت في ارتفاع عدد الوافدين منهما.

تنويع المنتجات

▫ شهدت حركة السياحة من ألمانيا تراجعاً بنسبة 43 في المئة أو ما يعادل 100 ألف سائح خلال السنوات الأربع الأخيرة، فما أسباب ذلك وما هي الإجراءات التي اتخذتموها في هذا الصدد؟

▫ التراجع يتعلق بالسوقين الألمانية والإيطالية، ما يدلّ على وجود صعوبات فيهما. والسبب بكل صراحة، أن المغرب لم يستطع بناء صورة واضحة عند المستهلك الألماني والإيطالي، بعكس ما حصل في فرنسا وإسبانيا. إضافة إلى وجود منتوجات منافسة جديدة في مصر وتركيا. ونأمل أن تسهم المرافق الشاطئية الست التي ستنشأ بموجب خطة إنعاش السياحة المشار إليها، في تنويع منتجاتنا السياحية وتعزيز قدرتنا على منافسة المنتوجات المعروضة حالياً. ونسعى من جانبنا إلى دراسة احتياجات ورغبات السياح الألمان والإيطاليين، حيث تبيّن لنا أن العائلات الألمانية تفضل المرافق والمنتجعات التي تأخذ شكل النوادي التي تضم كل غرفة فيها

8500 سرير إضافي العام الماضي مقابل 1500 العام 2000

ثلاثة أو أربعة أسرة. وبدأنا فعلاً بالتوسع في هذا النمط من المرافق حيث يتم حالياً بناء منتجع متكامل في أغادير.

يضاف إلى ذلك أن ميزانية المكتب الوطني للسياحة في السوقين الألمانية والإيطالية ضعيفة جداً مقارنة مع الميزانيات المخصصة من قبل بعض الدول المنافسة وقد عملنا مؤخراً على زيادة هذه الميزانية. كما قمنا بالسماح بالربط الجوي المنتظم والمفتوح بين مختلف العواصم الأوروبية والوجهات السياحية المغربية. وتمّ أيضاً عرض أسعار مخفضة وفقاً لاتفاقيات مع وكالات السفر في ألمانيا وإيطاليا. كما نسعى إلى تكثيف الحملات الإعلانية والتسويقية لإعطاء صورة حقيقية ومقنعة عن المغرب في تلك الأسواق.

إلغاء الغرامات الضريبية

▫ ما هي التدابير التي اتخذت على الصعيد الداخلي للتخفيف من انعكاسات الأزمة؟

▫ التزمت الحكومة خلال العام 2003 بمساعدة أصحاب الفنادق في حلّ المشاكل المالية التي تواجههم. وتجلّى ذلك في العمل على تقليص وإلغاء الغرامات المالية المفروضة عليهم لصالح إدارة الضرائب. كما تمّ تشجيع المؤسسات المصرفية على التعامل بمرونة أكبر مع القطاع الفندقي في المفاوضات المتعلقة بتسديد أقساط القروض والفوائد وكذلك تسهيل الحصول على قروض جديدة.

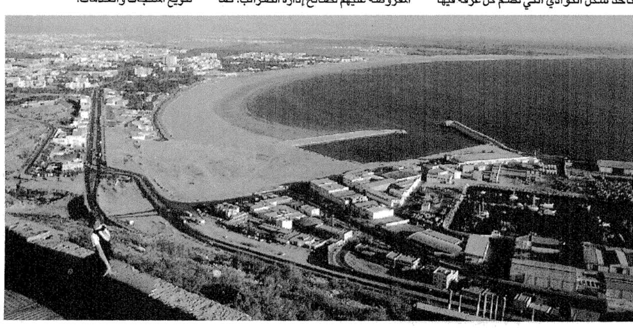
واستندت هذه الإجراءات على مبادرة من قبل وزارة السياحة هدفت إلى إشراك مختلف القطاعات المعنية بالمساهمة في حل مشكلة قطاع السياحة، لتدارك انتقال هذه المشكلة إلى بقية القطاعات. وكان الهدف الرئيسي منها إقناع المؤسسات المصرفية بإعادة النظر في الجداول الزمنية لتسديد الديون المستحقة.

▫ تشير تقارير القطاع السياحي المغربي، إلى تركز الاستثمارات السياحية في مراكش وأغادير وبعض المدن الأخرى، ماذا عن باقي الوجهات السياحية؟

▫ على العكس، فان خطة تنشيط القطاع السياحي تشمل كامل التراب الوطني. وتشمل الخطة في مجال الاستثمار السياحي أربعة برامج هي:

• برنامج المخطط الأزرق ويهدف إلى تحفيز الاستثمارات في ستة منتجعات ساحلية تمتد من كلميم في الجنوب إلى تاغزوت القريبة من أغادير ثم الصويرة والجديدة فالعرائش شمالاً وصولاً إلى السعيدية قرب الحدود مع الجزائر على البحر الأبيض المتوسط.

• برنامج الوجهات التقليدية ويتضمن تنشيط السياحة في الوجهات التقليدية مثل مدينة أغادير وطنجة وتطوان من خلال تنويع المنتجات والخدمات.





• برنامج الوجهات الثقافية ويهدف إلى توسيع الطاقة الاستيعابية وتنويع الأنشطة والخدمات في المدن الثقافية أو المدن الداخلية التقليدية مثل فاس، مراكش، ورززات مكناس وغيرها.

• برنامج السياحة الداخلية ويشمل التوسّع في المرافق السياحية الصغيرة وذات التكلفة المنخفضة الملائمة للمواطنين المغاربة، ما يكفل إنعاش السياحة الداخلية وخلق مجالات جديدة للاستثمارات السياحية.

السياحة العربية العائلية

□ ماذا عن السياحة العربية البينية وكذلك سياحة العائلات؟

□ يعتبر تنشيط السياحة العربية في المغرب هدفاً أساسياً في خططنا، ونحن نسعى لتحقيقه من خلال جهود متنوعة أبرزها تشجيع وكالات السفر المغربية على تسويق المنتوج السياحي المغربي في مختلف الأسواق العربية. ونركز حالياً على السوقين التونسية والمصرية وأسواق دول الخليج، إضافة إلى إبرام اتفاقيات مع عدد كبير من الدول العربية للتنسيق والتعاون في المجال السياحي.

ونولي اهتماماً خاصاً حالياً بالسوق الليبية لأنها سوق واعدة، لا سيما في ظل تنامي العلاقات بين المغرب وليبيا. وكان موضوع تنشيط السياحة أحد بنود مباحثات الجانبين الليبي والمغربي خلال زيارة الوزير الأول المغربي إلى ليبيا حيث تمّ الاتفاق على العديد من الخطوات في هذا المجال. وسيتولى القطاع الخاص المغربي والليبي تنفيذها بمساعدة مباشرة من الحكومتين، قد تصل إلى حد الدعم المادي.

وأرى ضرورة لإعطاء الاهتمام للسياحة العربية العائلية، بحيث نقوم أولاً بتوفير المنتجات الملائمة للرغبات العربية لا سيما الخليجية منها. إذ نلاحظ أن المنتج الأساسي حالياً هو الفنادق وبعض النوادي الملائمة بشكل عام للسائح الأوروبي.

□ هل يمكن الحديث عن صناعة سياحية عربية قادرة على منافسة السياحة الغربية؟

□ تجدر الإشارة أولاً إلى أنه ليس هناك منافسة بين السياحة الغربية والسياحة العربية لأن الأسواق الغربية جلها أسواق مصدرة للسياح، والأسواق العربية جلها أسواق مستقبلة. وهناك طلب كبير على دول حوض البحر الأبيض المتوسط عموماً من قبل السياح الأوروبيين. فتركيا على سبيل المثال تعدّ وجهة رئيسية وتستقطب نحو 13 مليون سائح سنوياً. كما أن المغرب يستقطب نحو 4,5 ملايين سائح في حين يصل عدد السياح في تونس إلى 5,5 ملايين، ما يدل على أن منطقة البحر الأبيض المتوسط تبقى دائماً الوجهة الرئيسية للأسواق الأوروبية.

ويرجع ذلك إلى توافر المنتجات والخدمات البحرية والشاطئية والمناخ الدافئ، وهي مميزات تملكها كافة الدول المطلة على المتوسط أي أن المنافسة هي بين هذه البلدان العربية، وليس بين بلدان عربية وأخرى غير عربية. نشير هنا إلى أن بعض دول أوروبا الشرقية التي تمتلك ميزات مماثلة بدأت تستغلها ودخلت حلبة المنافسة، مثل كرواتيا وبلغاريا. وعموماً فإن الوجهات السياحية في البحر الأبيض المتوسط ستبقى المستقطب الرئيسي للسياح الأوروبيين.

■■■
خطط لتوفير المرافق الملائمة للسياحة العربية العائلية
■■■

قصر للمؤتمرات

□ ماذا عن قدرة المغرب على تطوير سياحة المؤتمرات؟

□ يمتلك المغرب كما هو معروف مؤهلات مهمة لاستقطاب المؤتمرات، أبرزها الموقع الجغرافي القريب من مختلف العواصم الأوروبية. وعلى الرغم من استقطاب مؤتمرات ضخمة ومهمة خصوصاً في مدينة مراكش، إلا أن ذلك لا يكفي. فتنشيط سياحة المؤتمرات يتطلب جهداً كبيراً لا سيما على مستوى التسويق، إضافة إلى توفير البنية المادية الملائمة، حيث بات ضرورياً مثلاً بناء قصر متكامل للمؤتمرات في الدار البيضاء يضم فنادق ومرافق الخدمات اللازمة.

□ ما مدى أهمية تطوير القدرات البشرية العاملة في الميدان السياحي، وأين وصل مشروع المدرسة الدولية للدكتوراه السياحية؟

□ يولي المغرب اهتماماً كبيراً ومتواصلاً للتكوين السياحي، ويوجد حالياً نحو 19 مدرسة سياحية وهناك برنامج قيد التنفيذ لإنشاء 9 مدارس إضافية. كما تنصب الجهود على النهوض بالمعهد العالي للسياحة في مدينة طنجة والذي تتخرج منه الأطر العليا المسؤولة عن القطاع السياحي، إضافة إلى العمل على تطوير المدارس المختصة بالطبخ التقليدي المغربي.

يضاف إلى ذلك السعي المتواصل للرفع من مستوى بعض المعاهد المختصة في تكوين الأطر العليا، ويهدف البرنامج الحكومي الحالي إلى تكوين 72 ألف مهني في فترة 10 سنوات من بينهم نحو 50 ألفاً سيتخرجون من المعاهد الحكومية التي يشرف عليها المكتب الوطني المغربي للتكوين المهني وإنعاش الشغل.

أما في ما يتعلق بالمدرسة الدولية للدكتوراه في السياحة، فالمشروع كان نتيجة تكاثف جهود القطاع الخاص، وتمّ الإعلان عنه خلال المنتدى الدولي الذي انعقد في مدينة مراكش العام 2002 حول التكوين في مجال الفندقة والسياحة. والمشروع عبارة عن أكاديمية مفتوحة أمام الباحثين من كل بقاع العالم ما يسهم في جعل المغرب ضمن الدول الرائدة في مجال التكوين الفندقي والسياحي. ■

وزير الطرق والجسور السوداني محمد طاهر أيلا:

حان وقت الاستثمار في السودان

بيروت ـ باسم كمال الدين

توقيع اتفاقية السلام التي طال انتظارها في السودان، يفتح آفاقاً غير محدودة للاستثمار الخاص في ثروات السودان الزراعية والصناعية والنفطية، إلا أن اجتذاب الاستثمارات يبقى مرتبطاً بالإضافة إلى الاستقرار، بتوفّر البنى التحتية لا سيّما وأن السودان قطع أشواطاً مهمة على صعيد التشريعات والمحفزات التي تبلورت بانتهاج سياسة الاقتصاد الحر والخصخصة وصولاً إلى قانون عصري للاستثمار.

السودان مدرك لضرورة تطوير البنية التحتية، ويتجسّد هذا الإدراك من خلال خطط ومشاريع طموحة. وتحتل الطرق والجسور حيزاً مهماً في خطة خماسية تلحظ إنشاء طرق جديدة وتأهيل القديمة بما في ذلك الطرق التي تربط السودان بالبلدان المجاورة.

وفي حديث مع "الاقتصاد والأعمال"، يؤكد وزير الطرق والجسور السوداني محمد طاهر أيلا أن السودان بدأ يستفيد من تطبيع علاقاته مع مؤسسات التمويل الدولية، الأمر الذي أضاف دعماً مالياً وتقنياً لمشاريع البنية الأساسية.

يؤكد وزير الطرق والجسور السوداني محمد طاهر أيلا إن "قضية السلام والاتفاقية المنشودة تشكلان مفتاح التنمية والاستقرار في السودان، وذلك من خلال فتح المجال أمام استغلال الموارد الطبيعية الهائلة الموجودة والمتمثّلة بثرواته الزراعية والحيوانية فضلاً عن الموارد البشرية التي طالما أهدرت خلال الحرب، كما أن السلام يمكّن المستثمر الوطني أو الأجنبي من توظيف موارده لمصلحة الاقتصاد الوطني".

الوزير أيلا تطرّق إلى الثروات التي يتمتع بها السودان وانعكاساتها على الاقتصادات العربية كافة، فأشار إلى أن "السودان يضم نحو 200 مليون فدان صالح للزراعة، لم يُستثمر منها سوى مليوني فدان فقط. وبالتالي فإن الاستثمار في الزراعة يسدّ قدراً كبيراً من الطلب المتنامي على الغذاء في الوطن العربي والذي يجري استيراده من الخارج. والكلام ذاته ينسحب على الثروة الحيوانية إذ يوجد في السودان نحو 130 مليون رأس ماشية، في حين تعتمد البلدان العربية لسد احتياجاتها من المواشي ومشتقاتها على الاستيراد من الخارج. وفي ما خص قطاع النفط، فقد بات السودان ينتج نحو 300 ألف برميل يومياً من البترول. وهناك العديد من الشركات التي استثمرت في هذا القطاع. وقد تمكّن السودان من سدّ الطلب المحلي على البترول، ما خفّض الطلب على العملات الصعبة والضغط على ميزان المدفوعات، وفي الوقت ذاته، فإن إنتاج البترول وفّر فائضاً يساهم في توفير جزء من احتياجات تمويل مشروعات البنية التحتية".

أما ماذا يعني السلام بالنسبة للمستثمرين؟ فيجيب أيلا بالقول "السلام في هذا السياق يعني حصول السودان على حقوقه من مؤسسات التمويل فضلاً عن إتاحة موارد جديدة من قبل هذه المؤسسات الدولية والإقليمية. وستؤمن هذه الموارد الإمكانات المطلوبة لمشاريع البنى التحتية والتي لا تستطيع الحكومات عادة تمويلها من مواردها الذاتية تخوفاً من تصاعد الدين الخارجي".

نسعى لإشراك القطاع الخاص في مشاريع البنية التحتية بنظام B.O.T.

200 مليون فدان صالحة للزراعة لا يستغل منها سوى مليونين

السلام .. مسألة وقت

يشدد أيلا على أن "توقيع اتفاقية السلام بات مسألة وقت فقط، والشعب السوداني تجاوز معظم الملفات الصعبة الناجمة عن حرب استمرت 40 عاماً، وأبرز هذه الملفات الاتفاقية الأمنية وتوزيع الثروة. ونتوقع توقيع اتفاقية السلام خلال فترة وجيزة. أما ما يحصل حالياً في مقاطعة دارفور فهو مجرد انعكاس للمفاوضات بها. ويضيف "لا نلحظ أي انعكاسات سلبية للواقع الراهن على المناخ الاستثماري في السودان، فالمستثمر وصل إلى قناعة تامة بأن السلام سيعم البلاد قريباً".

وأعرب الوزير أيلا عن اعتقاده بأن "البيئة الاستثمارية التي أوجدها اكتشاف البترول رفعت من قدرات الاقتصاد السوداني وحققت ثبات قيمة الدينار، كذلك استفدنا من الهجمة الاستثمارية للشركات الأجنبية على السودان من خلال توفير هامش أكبر للتنافس. وفي المقابل، انتهج السودان سياسات حكيمة في المجال الاقتصادي لا سيما في ما يتعلق بالخصخصة وإتاحة فرص الاستثمار أمام رأس المال المحلي والأجنبي من دون قيود،

إضافة الى تقديم الضمانات والإعفاءات التي تسهّل إقامة العديد من المشروعات الإنتاجية والخدماتية. ونرى أن توفير التسهيلات للشركات الأجنبية وإتاحة الملكية التامة يقودان إلى مشروعات تخدم الصادرات السودانية وتعالج مشكلة نقص بعض المنتجات في أسواق عربية أخرى".

وقال إن "تحرير التجارة الخارجية وإزالة القيود وفّرا حركة سلعية مهمة خصوصاً وأن السودان هو عضو في بعض التكتلات الاقتصادية الإقليمية مثل قمة السوق المشتركة لدول الجنوب وشرق أفريقيا COMESA، التي تشكل سوقاً ضخمة تضم أكثر من 20 بلداً".

الربط بدول الجوار

بدأ السودان منذ 3 أعوام تطبيق خطة خمسية لإنشاء وتأهيل الطرق والجسور في مسعى إلى توفير شرط رئيسي لتشجيع الاستثمار وفتح المجال للاستفادة القصوى من الأسواق المحيطة به. ويوضح أيلا أن "العمل جارٍ حالياً على إنجاز 5 آلاف كلم من الطرق لربط مختلف ولايات السودان بالموانئ ومناطق الإنتاج، إضافة الى تأهيل أكثر من 3 آلاف كلم من الطرق، على أن يتم الانتهاء من تأهيل 750 كلم خلال العام الحالي، كذلك تضم الخطة تشييد 12 جسراً على نهر النيل وفروعه. وفي إطار اتفاقية السلام، نسعى إلى ربط جنوب السودان بشماله من خلال طرق طولها نحو 1400 كلم.

هذا التحدي الداخلي يقابله تحدٍ خارجي يتمثل بربط السودان بالدول المجاورة. وفي هذا الصدد، يقول أيلا "يعمل السودان على إنجاز شبكة طرق برية تربطه بالدول المحيطة به والبالغ عددها 9 بلدان. وقد تمّ ربط السودان بأثيوبيا بطريق بري بهدف سد حاجات الأخيرة من البترول السوداني، ويجري حالياً العمل على إنجاز طريق بري يربط السودان بمصر حيث من المتوقّع انجازه خلال عام واحد، وسيكون لهذا الطريق أثر كبير على حركة التجارة بين السودان ومصر وعبر السودان إلى دول مجموعة الـ COMESA. ومن ضمن أولوياتنا أيضاً ربط السودان بأفريقيا عن طريق تشاد".

السلام سيعمّ السودان قريباً ما يفتح مجالات واسعة للاستثمار

أيلا يصف سير الخطة الخماسية بالممتاز موضحاً أنه "تمّ تنفيذ الجزء الأكبر من هذه الخطة التي تشارك فيها أكثر من 28 شركة مقاولات معظمها أجنبية وعربية. أما الشركات التي تتولى أعمال تأهيل الطرق فهي سودانية بمجملها. ونتيجة لمناخ الاستثمار وحجم الأعمال، تمّ تأسيس العديد من شركات المقاولات الجديدة. وفي موازاة ذلك، باتت المعدات والآليات متوفّرة في السودان وبالتالي أصبحت الإمكانات مؤمنة، كما أن دخول الشركات الأجنبية ترك أثراً إيجابياً لجهة نقل الخبرة والتكنولوجيا".

تمويل عربي

يقدّر **محمد طاهر أيلا** تكلفة إنشاء الطرق الجديدة بنحو 2 مليار دولار. ويشير إلى أن "تمويل هذه المشاريع يتم من خلال الصناديق العربية، اذ يتولى الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي تمويل 3 مشروعات، في حين يقوم البنك الإسلامي للتنمية بتمويل 3 مشروعات أخرى، إضافة إلى توفّر تمويل تجاري لبعض المشاريع إلى جانب مخصصات الموازنة العامة. والواقع أننا نحاول الحصول على حقوقنا من الصناديق التي نشترك فيها في إطار المنظومة العربية والإسلامية. وتشكل التنمية أولوية في الموازنة السودانية، وقد نلجأ أحياناً إلى التمويل التجاري في بعض المشاريع على الرغم من أن تكلفة هذا التمويل أكبر من التمويل التنموي لكن للضرورة أحكامها".

ويتابع أيلا "في مجال البنية التحتية أيضاً، باشرنا العمل على مشروع سد ملوي والبالغة تكلفته نحو 2 مليار دولار، وتمّ تمويل السد عبر صناديق عربية وبعض التمويل المحلي حيث من المتوقع أن يوفّر هذا السد طاقة كهربائية تسهم في سد الحاجات المحلية".

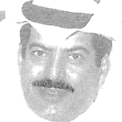
بانتظار القطاع الخاص

عن دور القطاع الخاص السوداني في مشاريع البنية التحتية، يوضح أيلا أنه "تمّ إنشاء العديد من شركات المقاولات التي تنفّذ بدورها عدداً من المشاريع. ونحن ندعم ونشجّع التحالفات والشراكات ما بين الشركات المحلية والشركات الأجنبية والعربية كي تستفيد من التجارب والخبرات. وحقيقة الأمر أن قضية البنية التحتية مسؤولية الحكومة السودانية بالدرجة الأولى. أما دور القطاع الخاص السوداني فهو دور المقاول أو توفير المعدات والآليات وفق نظام الإجارة أو توفير التمويل التجاري عبر البنوك. حتى الآن، لم يدخل القطاع الخاص السوداني بقوة إلى قطاع البنية الاساسية لأسباب عدة قد يكون منها حجم رأس المال المطلوب أو التركيز على أولويات وقطاعات أخرى، علماً اننا نسعى لتنفيذ بعض المشاريع بنظام B.O.T".

في الجانب التنظيمي وما يُثار عن عراقيل إدارية تواجه المستثمر في السودان، يقول أيلا إن: "للبيئة التنظيمية جانبان قانوني وإداري. على صعيد القوانين، فقد تمّ إدخال تعديلات كثيرة لتسهيل الإجراءات إدارياً، وتمّ إنشاء وزارة خاصة بالاستثمار حيث جرى تجميع كافة الوحدات المختصة بالاستثمار داخل كل وزارة في مكان واحد، في سبيل معالجة أي قضية يواجهها المستثمر بأسرع وقت ممكن وبصورة فعالة". لكن أيلا يستطرد قائلاً: "إلا أن هذا لا يعني انتفاء المشاكل نهائياً. ويجب أن لا ننسى أننا عشنا في ظل اقتصاد موجّه لفترة طويلة، ومن ثم اتجهنا مؤخراً نحو اقتصاد السوق والانفتاح، لذا قد تظهر بعض السلبيات من وقت إلى آخر، لكن التطوير حالة مستمرة في السودان". ■


يتحدث إلى الزميل باسم كمال الدين







د. ناصر محمد العجيل

مدير عام الهيئة العامة للصناعة بالكويت:

مشكلة الأراضي الصناعية انتهت والترخيص خلال 82 ساعة

الكويت – دريد عودة

على الرغم من توافر مقومات كثيرة تسمح للصناعة الكويتية بأن تُسهم في تحقيق هدف تقليل الاعتماد على النفط كمصدر شبه وحيد للدخل الوطني، لا تزال تواجه عدداً من المعوّقات التي تحدّ من انطلاقتها؛ وأبرز هذه المعوّقات ضيق القدرة الاستيعابية للسوق المحلية من جهة، واعتماد الكويت النظام التجاري الحرّ من جهة أخرى، ما يؤدي إلى وضع الصناعة الكويتية في منافسة غير متكافئة مع المنتجات الأجنبية تأخذ في كثير من الأحيان طابع المنافسة الإغراقية.

"الاقتصاد والأعمال" التقت مدير عام الهيئة د. ناصر محمد العجيل وهنا الحوار:

▫ كيف تقومون إنجازات الهيئة في تنمية الصناعة الكويتية؟

▫ أُنشئت الهيئة العامة للصناعة في العام 1997، ومن أهم إنجازاتها وضع أول ستراتيجية صناعية لدولة الكويت مدتها 15 عاماً (من العام 2000 وحتى العام 2015)، كما وضعت الهيئة برنامجاً زمنياً للتنفيذ والميزانيات اللازمة مع آلية للمتابعة. والهيئة ترفع تقارير دورية كل ثلاثة أشهر إلى مجلس الوزراء.

وقبل إنشاء الهيئة كانت الصناعة في الكويت والتراخيص الصناعية تُدار من قِبَل أكثر من 8 جهات حكومية؛ وقد اعتمدت الهيئة آلية لتبسيط وتسهيل الإجراءات أمام المستثمر الصناعي، فبات، وفقاً لمواد قانون الصناعة الصادر العام 1996، بالإمكان إصدار الترخيص الصناعي خلال 82 ساعة فقط، بعد أن كان يستغرق إنجازه أكثر من 6 أشهر، ومن خلال الهيئة فقط، حيث تمّ إنشاء مركز خدمة متكامل جمعت في مكان واحد الأجهزة الحكومية المعنية، الأمر الذي ساعد المستثمر الصناعي على إنجاز معاملاته بسهولة وبوقت أقل. وهذا الإجراء جاء لصالح المستثمر الأجنبي أيضاً. ومن الإجراءات المهمة التي اعتمدت أيضاً تحديد مدة صلاحية الترخيص بـ 5 أعوام بدلاً من واحد، ما أدى إلى تخفيف المراجعات المتكررة.

المناطق الصناعية متوافرة

▫ من أهم المشاكل التي تواجه الصناعة الكويتية عدم وجود قسائم الأراضي الصناعية الكافية. هل هناك خطة لإنشاء المزيد من المناطق الصناعية؟ وهل هناك توجّه لإعطاء القطاع الخاص الكويتي دوراً ما في هذا المجال؟

▫ في السابق كان هناك بالفعل شحّ في الأراضي الصناعية، ولمعالجة هذه المشكلة وفّرت بلدية الكويت مساحات من الأراضي، ستُطرح، عبر الهيئة العامة للصناعة، أمام القطاع الخاص لاستثمارها وفق نظام الـ B.O.T؛ ولدى الهيئة حالياً 400 ألف متر مربّع في منطقة صبحان ستُخصص للصناعات الغذائية، ولديها أيضاً مليون متر مربّع في منطقة الشعيبة وستُخصص للصناعات المختلفة، إضافة إلى مساحات أخرى في منطقة أمغرة.

ووضعت الهيئة معايير محددة للاستفادة من القسائم الصناعية، كما عمدت إلى خصخصة بعض القطاعات، ووفقاً للمادة 29 من قانون الصناعة بدأت الهيئة بالتعاون مع القطاع الخاص في إنشاء البُنية الأساسية للمناطق الصناعية. وقد نجحنا حتى الآن بتوفير 300 قسيمة صناعية على مساحة 400 ألف متر مربّع في منطقة الشعيبة، وتم استغلال هذه القسائم خلال 6 أشهر، وبالتالي فالمشروع حقق نجاحاً تاماً إذ تمّ بناء 90 مصنعاً في هذه المنطقة.

الإغراق الصناعي

▫ تواجه المنتجات الكويتية مشكلة إغراق. كيف ستعمل الحكومة على معالجة هذه المسألة؟

▫ أنشأنا في الهيئة العامة للصناعة قسماً خاصاً لمكافحة الإغراق، وهذه مشكلة كبيرة تواجه جميع الدول، علماً أنّ لدى منظمة التجارة العالمية آلية لمكافحة الإغراق. واقترحنا وضع قانون موحّد في إطار مجلس التعاون الخليجي لمعالجة هذه المشكلة، وفعلاً أقرّ القانون قبل ثلاث سنوات في القمة الخليجية وبدأ تطبيقه ابتداءً من أول العام الحالي. وينصّ القانون على فترة سماح مدتها 6 أشهر يتمّ خلالها وضع اللائحة التنفيذية للقانون.

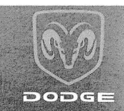
إلى ذلك، وضعت الهيئة الكثير من الدراسات، منها دراسة التأثيرات السلبية والإيجابية لاتفاقية الغات على القطاع الصناعي الكويتي، وهذه الدراسة كانت علمية بحتة أعدّها معهد الكويت للأبحاث العلمية.

الخدمات الإلكترونية

▫ ما مدى اعتماد الهيئة العامة للصناعة على شبكة الإنترنت، وما هي الخدمات الإلكترونية الفورية التي توفّرها؟

▫ الهيئة العامة للصناعة كانت أول جهة حكومية تطبّق الحكومة الإلكترونية بنسبة 100 في المئة. فباستطاعة المستثمر الصناعي من خلال موقع الهيئة على الإنترنت، ومن خلال البريد الإلكتروني إنجاز 55 معاملة، منها تجديد التراخيص، كما سهلنا عملية تحصيل الرسوم عبر بطاقات الائتمان بالاتفاق مع أحد البنوك الكويتية.

وأنشأنا أيضاً بنكاً للمعلومات الصناعية يتضمن قواعد بيانية للمعلومات الصناعية، وكذلك قواعد لنظم دعم القرار للإدارة العليا. ■


DODGE



استثمارات السياحة والأسطول 29 مليار دولار

قطر و"القطرية": وجهة سياحية عالمية وناقل دولي

الدوحة - الاقتصاد والأعمال

تترافق خطة هيئة السياحة القطرية التي تلحظ استثمار 15 مليار دولار في عددٍ من المشروعات السياحية، مع استثمارات تصل إلى 9 مليارات لتعزيز أسطول الخطوط الجوية القطرية ليصل إلى 52 طائرة نهاية العام 2008 في حين أن القيمة الإجمالية للمشاريع السياحية التي ستشهدها قطر خلال السنوات القليلة المقبلة، سواء التي تتضمّنها الخطة أو من خارجها، تبلغ نحو 20 مليار دولار.

تهدف الخطة إلى ترسيخ قطر كوجهة سياحية عالية الجودة، خصوصاً على مستوى السياحة الثقافية والمنتجعات الشاطئية وسياحة التسوّق والأعمال والفعاليات الرياضية، بينما تهدف "القطرية" لأن تصبح ناقلاً عالمياً والرقم واحد إقليمياً، كما يؤكّد رئيس مجلس إدارة هيئة السياحة القطرية والرئيس التنفيذي للخطوط الجوية القطرية أكبر الباكر.

يتوقّع الباكر أن ينمو القطاع السياحي بمعدل يزيد على الضعفين خلال السنوات الست المقبلة، ليرتفع عدد السياح من 400 ألف سائح في الوقت الراهن إلى أكثر من مليون سائح بحلول العام 2010، "حيث تقوم الحكومة القطرية وشركاؤها باستثمار 15 مليار دولار في مشروعات بنية تحتية سياحية جديدة في خطة تُعدّ من أكبر الخطط الاستثمارية لتنمية السياحة على مستوى المنطقة"، كما قال الباكر على هامش القمة العالمية الرابعة للسفر والسياحة التي عُقدت في الدوحة، بين 1 و 3 أيار/مايو الماضي.

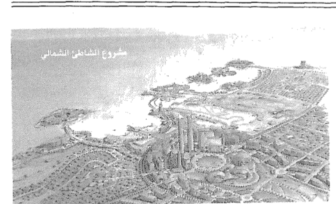
أكبر الباكر

وعن مصادر التمويل يؤكّد رئيس هيئة السياحة و"القطرية": "إن معظم التمويل سيأتي من الحكومة القطرية، ولكن القطاع الخاص المحلّي والأجنبي أيضاً سيلعب دوراً مهمّاً، خصوصاً أن القانون القطري يسمح للأجانب بتملك المشاريع السياحية بنسبة 100 في المئة".

مشروعان عملاقان

تفاصيل الخطة تشمل ما يصفه أكبر الباكر: "بأهم المبادرات وهو إطلاق مفهوم المدن العصرية، وأوّلها مشروع جزيرة "لؤلؤة الخليج" ومشروع الشاطئ الشمالي". وتبلغ كلفة إنشاء "لؤلؤة الخليج" 2,5 مليار دولار، وتقوم على مساحة 4 كلم مربع، وتتضمّن: 7600 وحدة سكنية، 3 فنادق بطاقة 900 غرفة، أربعة مراسي بحرية تتسع لأكثر من 700 قارب ومجموعة متنوعة من المناطق الترفيهية والاجتماعية. وتُفتتح خلال شهر أيلول / سبتمبر من العام 2006، على أن ينتهي المشروع بالكامل في العام 2009.

أمّا مشروع الشاطئ الشمالي، الذي يمتد على مساحة 32 كلم مربع، فيتضمّن: 10 فنادق ومنتجعات، 3 آلاف فيللا، 12 ألف شقة سكنية، 300 ألف متر مربّع من مساحات التسوّق والتجزئة و6 ملايين متر مربّع من المساحات التجارية وملعبي غولف، ويبدأ العمل بالمشروع أوائل العام 2005.



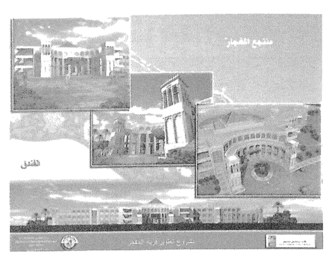
مشروع الشاطئ الشمالي



جزيرة "لؤلؤة الخليج"

منتجعان و8 فنادق جديدة

يقول أكبر الباكر: "يتمثل أحد أهم الملامح الرئيسية للخطة السياحية الكبرى في عدد كبير من المشروعات التنموية السياحية التي تُقام خارج حدود العاصمة القطرية الدوحة، حيث تستفيد تلك



المشروعات الجديدة من البيئة الطبيعية التي تمتاز بها قطر فضلاً عن شواطئها الذهبية والمياه الزرقاء الدافئة للخليج العربي، وتتضمّن الخطة مجموعة متنوّعة من المنتجعات الشاطئية والمناطق السياحية التي تمتدّ من "منتجع الفريج العربي" التقليدي في منطقة الخور على بُعد 40 كلم شمال الدوحة، إلى "منتجع الفجار العصري" على الشاطئ في منطقة السميسمه"، وستبدأ الأعمال الإنشائية لكلا المشروعين في العام 2005.

وحول افتتاح فنادق جديدة في قطر، يشير **الباكر**: "نحتاج إلى بناء 6 إلى 8 فنادق سنوياً حتى العام 2010. وخلال العامين المقبلين سيتمّ افتتاح 8 فنادق جديدة تُضيف 2550 غرفة فندقية جديدة إلى الطاقة الاستيعابية الحالية". وتشمل تلك الفنادق: "فور سيزونز" (235 غرفة) ويُفتتح أواخر العام 2004، فنادق جزيرة اللؤلؤة (900 غرفة) وتُفتتح أواخر العام 2005، فنادق ماريوت: "كورتيارد" (200 غرفة)، "رينيسانس" (250 غرفة) و"شقق ماريوت الفندقية" (120 وحدة) وتُفتتح هذه المشاريع في منتصف العام 2006، وفنادق: "هيلتون" (320 غرفة)، "شانغريلا" (250 غرفة) و"روتانا" (277 غرفة) التي يتمّ افتتاحها منتصف العام 2006 أيضاً.

مركز رياضي عالمي

عن تطوير المنشآت الرياضية بهدف تحويل قطر إلى مركز عالمي لاستضافة الفعاليات والبطولات الرياضية الكبرى، يقول **الباكر**: "تستضيف دولة قطر عدداً من الأحداث والفعاليات الرياضية السنوية الكبرى، مثل بطولة قطر ماسترز للغولف وبطولة قطر المفتوحة للتنس وبطولة الخطوط الجوية القطرية للإسكواش، كما تفخر دولة قطر بإستضافة دورة الألعاب الآسيوية للعام 2006 حيث نقوم في إطار الإستعداد لإستضافة البطولة، بإعادة تأهيل وتطوير منشآتنا الرياضية الحالية، فضلاً عن إنشاء عدد من المنشآت الرياضية الجديدة عالمية المستوى، وهو العمل الذي يتمّ تحت رعاية اللجنة المنظّمة لدورة الألعاب الآسيوية في الدوحة ويمضي العمل فيها وفق الخطة الموضوعة".

ويستطرد **الباكر**: "من بين تلك المنشآت، مدينة خليفة الرياضية التي ستتضمّن ستاد خليفة المطوّر ومركزاً مائياً جديداً وقاعة رياضية ضخمة بالإضافة إلى قاعات رياضية داخلية جديدة، كما سنقوم بالعمل على تطوير المزيد من مشروعات البنية التحتية الرياضية التي تمكّننا من الاستمرار في استقطاب الأحداث والبطولات الرياضية الكبرى إلى دولة قطر".

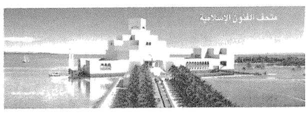
يُذكر أن اللجنة الأولمبية الأهلية القطرية وقّعت مؤخراً عقوداً بقيمة 870 مليون ريال قطري (نحو 240 مليون دولار) مع شركات عالمية في مجال الهندسة والإنشاءات والإستشارات، بهدف تطوير المنشآت الرياضية القطرية.

السياحة الثقافية والمؤتمرات

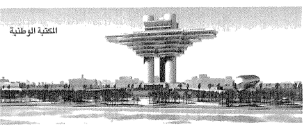
تلحظ الخطة السياحية أيضاً استثمارات كبيرة في منشآت السياحة الثقافية والتراثية، إضافة إلى تدشين منشآت جديدة للاجتماعات لتتكامل مع شبكة منشآت سياحة المؤتمرات التي تمتلكها الدوحة حالياً. "حيث نتوقع أن تتحوّل العاصمة القطرية "الدوحة" إلى مركز عالمي رئيسي لسياحة الاجتماعات والمؤتمرات والمعارض"، حسب **الباكر**.

وتشمل المشاريع السياحية الثقافية الجديدة:

– **متحف الفنون الإسلامية**: على مساحة قدرها 45 ألف متر مربّع، حيث يتمّ من خلاله عرض أفضل الأعمال والفنون الإسلامية، ويتمّ بناء المتحف على حافة ميناء الدوحة، وسيتضمّن مناطق للعرض والدراسة ومكتبة وصالونات فنية وحدائق ومطعماً، ويُفتتح خلال العام 2006.



– **مبنى المكتبه الوطنيه الجديد**: على شاطىء كورنيش الدوحة، وتمّ تصميمه من قِبل دار التصميمات اليابانية "أيسوزاكي". وتضمّ المكتبة أيضاً متحفاً طبيعياً وصالونات فنية وقاعات للمؤتمرات والمحاضرات ومقاصف ومطاعم، وتُفتتح في العام 2006.



– **مبنى متحف التصوير الجديد**: على كورنيش الدوحة على مساحة 11 ألف متر مربّع، ويتضمّن صالونات لعروض التصوير، صالونات لآلات التصوير وصالونات مؤقتة وورشات عمل وقاعة للمؤتمرات ومقصفاً ومتجراً، ويُفتتح في العام 2007.



-مبنى المتحف الوطني القطري المطوّر: وسيعرض التراث الثقافي والتاريخي لدولة قطر، ويُعاد افتتاح مبنى المتحف في العام 2006.

مطار دولي



يقول **الباكر**: "تشمل الخطة أيضاً بناء مطار الدوحة الدولي الجديد بتكلفة تصل إلى 5 مليارات دولار، ليصبح واحداً من أفضل وأحدث المطارات العالمية"، علماً أن الحكومة القطرية منحت شركة "بكتل" الأميركية عقد تطوير وإنشاء المطار الجديد.

ويضيف **الباكر**: "تُفتتح المرحلة الأولى من المطار الجديد في العام 2008، وتبلغ كلفتها 2,5 مليار دولار، ومع الإنتهاء من جميع مراحله بحلول العام 2015 ستصل طاقته الاستيعابية إلى 50 مليون مسافر سنوياً، كما أنه سيُتيح للخطوط الجوية القطرية الإستمرار بقوّة في خططها التنموية المتسارعة، ويضع دولة قطر في مكانة مميزة تمكّنها من توفير أرقى مستويات وخبرات السياحة والسفر على مستوى العالم".

"القطرية": نحو العالمية

في حزيران/يونيو العام 2003 وقّعت الخطوط الجوية القطرية اتفاقية بقيمة 5,1 مليارات دولار مع شركة "إيرباص" لشراء 34 طائرة، تُضاف إلى صفقة شراء طائرتي "إيرباص" A-380 بقيمة 1,2 مليار دولار، كان تمّ التوقيع عليها خلال معرض دبي للطيران في



نهاية العام 2002، علماً أن صفقة دبي تتضمّن خياراً لشراء طائرتين A-380 إضافيتين، ويشير **أكبر الباكر**، الرئيس التنفيذي لـ"القطرية": "سنشتريها كلّها، ليصبح لدينا أربع طائرات A-380 العملاقة، نستلم اثنتين منها بداية العام 2009". ويضيف: "الحجم الإجمالي لصفقات الطائرات التي طلبناها حتى الآن يبلغ 9 مليارات دولار".

هذه الطائرات، التي ستستلم "القطرية" منها 12 طائرة خلال العام الحالي، سترفع عدد أسطولها من 29 طائرة حالياً، إلى 32 طائرة نهاية العام 2004، وإلى 52 طائرة نهاية العام 2008. ويؤكّد **الباكر**: "نقوم بالتخلّص من كافة طائراتنا القديمة، وسنستبدلها بطائرات جديدة. وستمنحنا طائرات A340-600 التي تشملها الصفقة، القدرة على تشغيل رحلات طويلة من دون توقف إلى الوجهات البعيدة مثل أميركا الشمالية"، في إشارة إلى عزم الشركة على الطيران إلى الولايات المتحدة الأميركية في المستقبل القريب.

وجهات جديدة

مع إضافة 20 وجهة جديدة إلى شبكة عملياتها بحلول نهاية العام 2005، ستدير "القطرية" بذلك شبكة تغطّي 70 وجهة في خمس قارات، حيث ستقوم بتشغيل رحلات جديدة إلى كلّ من: أوساكا وطهران وسيشل ورانجون وجوهانسبورغ وبكين خلال الأشهر الـ12 المقبلة، لتنضمّ إلى الوجهات التي أعلنت عنها سابقاً وتتضمّن: الأقصر واسطنبول وزيوريخ وكابول، والتي تبدأ "القطرية" رحلاتها إليها خلال الأشهر الستة المقبلة. ■

القمة العالمية للسفر والسياحة



ولي العهد القطري يصافح رئيس مجلس إدارة مجلس السفر والسياحة العالمي، ويبدو في الوسط أكبر الباكر

استضافت قطر أوائل شهر أيار/مايو الماضي "القمة العالمية الرابعة للسفر والسياحة"، بحضور أكثر من 800 من مسؤولين القطاع السياحي والسفر في العالم والمنطقة.

افتتح القمّة ولي العهد الشيخ تميم بن حمد آل ثاني، الذي أكّد أن قطاع السياحة والسفر يُعتبر جزءاً مهمّاً لتشجيع سبُل الحوار والتعاون والانفتاح الثقافي والحضاري بين دول العالم، مشيراً إلى أن قطاع السياحة والسفر أمامه فرص كثيرة متاحة، كما أن أمامه تحدّيات، "فمن الضروري الإستفادة من الفرص ومواجهة التحدّيات".

القمة التي نجحت قطر في تنظيمها على أعلى مستوى، لاقت تنويهاً كبيراً من قبل مجلس السفر والسياحة العالمي (WTTC) والحاضرين. لكن ما يجدر الإشارة إليه أن عدداً كبيراً من هيئات السياحة العربية المختّصة لم تغتنم فرصة إنعقاد القمة في دولة عربية للإستفادة منها ترويجاً وتوضيحاً ونشاطاً وعلاقات.

وزراء المالية العرب في بيروت

الإصلاح بالإلتزام لا بالإلزام



الرئيس الحريري متوسطاً أوغستين كاستنز، فؤاد السنيورة، د.جاسم المناعي (اليمين) وتيريزا تاميناسيان، جوزيف سابا وصالح النصولي

بيروت– باسم كمال الدين

بعد إجماع البلدان العربية على رفض استيراد الإصلاح من الخارج، بات إنتاج الإصلاحات محلياً شغلها الشاغل، نظراً لصعوبة الاستمرار بتأجيل الإصلاح. وتتساوى في ذلك الدول الغنية والفقيرة، فالثروات المادية لم تعد كافية لتفادي الإصلاح، خصوصاً بعد أن ثبت أنّ تكلفة خيار "اللا إصلاح" باتت أغلى مما يمكن تحمّله، سواء على الصعيد الاقتصادي المباشر أم على صعيد العلاقات الدولية. كما أنها قد تكون أعلى من تكلفة الإصلاح التي تتخوف منها بعض الدول. وفي ضوء هذا الواقع، يرتسم السؤال حول ماهية حزمة الإصلاحات المطلوبة لتحقيق النتائج المرجوة المتلائمة مع القدرات المتاحة. وقد سعى وزراء المالية العرب وعلى مدى يومين (18 الى 20 أيار/مايو الماضي)، للإجابة على هذا التساؤل من خلال المؤتمر الذي انعقد في بيروت تحت عنوان: "الإصلاح المالي في الدول العربية والشرق الأدنى"، برعاية رئيس مجلس الوزراء في لبنان رفيق الحريري ونظمته وزارة المالية اللبنانية ودائرة الشؤون المالية في صندوق النقد الدولي.

وتعكس مبادرة وزارة المالية اللبنانية إلى تنظيم المؤتمر والإعداد الجيد له من خلال فريق عمل متخصص وعالي الكفاءة من جهة، وحرص وزراء المالية على المشاركة الفعالة في جلسات العمل كافة، إهتمام الدول العربية بقضية الإصلاح. كما يعكس التعاون مع صندوق النقد الدولي في تنظيم المؤتمر، الاهتمام بالتفاعل مع الاتجاهات الدولية للإصلاح بحيث يتوافق "الإصلاح المنتج محلياً" قدر المستطاع مع "المعايير العالمية"، لا سيما ما يتعلق منها بالشفافية. وبشكل يضمن عدم "إسقاط نموذج جاهز" للإصلاح على دول المنطقة. وقد دفع نجاح المؤتمر وعمق وشمولية أوراق العمل والمناقشات والاستخلاصات من جهة وأهمية الموضوع من جهة أخرى، ببعض المشاركين إلى طرح فكرة تحويله إلى هيئة دائمة تُعنى بقضايا الإصلاح. ومع أنّ الفكرة لم تلق قبولاً وتمّ الاتفاق على تكرار عقد المؤتمر، إلاّ أنها تبقى مؤشراً على مدى نجاحه.

على الرغم من إدراك وزراء المال وصانعي السياسات في 17 بلداً عربياً، إلى جانب خبراء من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي وغيرها من المؤسسات الدولية، التي شاركت في المؤتمر، أنّ الإصلاح بات ضرورة حتمية، إلاّ أنهم يرون أهمية الاستفادة من تزايد التأييد الدولي للمطالبة بصياغة برامج إصلاحية تتوافق مع ظروف كل بلد وعدم فرض نماذج جاهزة عليها. وهو التوجه الذي باتت تعبّر عنه المؤسسات الدولية كالبنك الدولي وصندوق البنك. وقد ذهب رئيس مجلس الوزراء في لبنان **رفيق الحريري** في خطابه الافتتاحي إلى أبعد من ذلك بقوله: "إنه على الرغم من القواسم المشتركة لدول منطقتنا، فلا يوجد حل واحد لمشاكل كل منها. فلكل دولة خصوصيتها المالية والاقتصادية، الأمر الذي يستدعي اعتماد سياسات تأخذ في الاعتبار هذه الخصوصية".

وعلى الرغم من أن الحكومات العربية مدركة أيضاً لأهمية وضرورة التعاون والتنسيق مع المؤسسات الدولية، إلاّ أنها غير مستعدة لتحقيق الانضباط المالي المطلوب على حساب الاستقرار السياسي والاجتماعي. لذا نجدها حذرة جداً تجاه تطبيق شروط المؤسسات الدولية. "يبدو من الطبيعي المناداة بضرورة أن تتبع دول المنطقة الأعراف الدولية في ممارسة سياستها المالية، سواء في مجال تطوير نظام الضرائب أو ترشيده وتقليص الإنفاق"، يقول مدير عام صندوق النقد العربي د. جاسم المناعي متابعاً: "إلاّ أنّ من الحكمة التعرف كذلك على الظروف الخاصة للمنطقة. إن المناداة بتطوير الإيرادات الضريبية لا ينبغي النظر إليه بشكل منفصل عن مراحل التطور السياسي لدول هذه المنطقة.

أي اصلاح نريد؟

على جدول أعمال المنطقة العربية في سعيها إلى الإصلاح ثلاث قضايا رئيسية هي: كيفية إنعاش معدلات النمو، خلق فرص العمل لامتصاص مشكلة البطالة، وتحقيق اندماج أكبر في الاقتصاد العالمي. فمعدلات النمو في البلدان العربية لم تزد كثيراً عن معدلات النمو السكاني منذ الثمانينات. وبالتالي فإن الاقتصادات العربية لم تتمكن من استيعاب العمالة الفائضة، ما أدى إلى تفاقم مشكلة البطالة. وبحسب تقديرات صندوقي النقد والبنك الدوليين، يلزم المنطقة العربية تحقيق زيادة في النمو بمعدل نقطتين سنوياً وعلى مدى مستديم، أي رفع المعدل



من اليمين: فوزي القصار، الوكيل المساعد للشؤون المالية في وزارة المالية الكويتية، وفؤاد السنيورة وزير المالية اللبناني

من اليمين: د. حمد البازعي وكيل وزارة المالية السعودية للشؤون الاقتصادية، ود. محمد الحسين وزير المالية السوري

العام الحالي للنمو من 4 إلى 6 في المئة. صحيح أن الاقتصادات العربية حققت استقراراً مالياً لجهة خفض العجز ورفع الاحتياطات من العملات الأجنبية وتسهيل عملية الاقتراض الخارجي، إلا أنّ الاستقرار غير كاف لتحقيق النمو الاقتصادي.

وفي الحديث عن إنجاز الإصلاح، ركز المجتمعون على نقاط أساسية هي: كلفة الإصلاح، شمولية الإصلاح، وأساليب الحكم والإدارة. في كلفة الإصلاح، ظهر أن الوزراء مقتنعون بأن هذه الكلفة على ضخامتها تبقى أقل من كلفة عدم الإصلاح التي تتخطى البعد الاقتصادي والمالي لتطال النواحي السياسية والاجتماعية. وبالتالي تبرز الحاجة إلى ضرورة إجراء دراسات حول كلفة عدم الإصلاح وتضمينها في الخطاب السياسي للحكومات العربية بهدف رفع الوعي لدى شرائح المجتمع. وقد ربط وزير المالية القطري **يوسف حسين كمال** ما بين تكلفة الإصلاح وعامل الوقت مشيراً إلى أن "المشاكل معروفة من قبل الجميع. وأي تأخير في المعالجة يرتب تكاليف إضافية".

وخلال اجتماعات وزراء المالية والخبراء، ظهر توجه نحو توسيع قاعدة الإصلاح، بمعنى أن لا جدوى لأية إصلاحات جزئية متفرقة. ويجب أن تُحاط عملية الإصلاح بمراقبة ومتابعة مستمرة لما تسفر عنه. ويتم قياس جدوى النتائج بناء على مؤشرين أساسيين: تطوير الاستثمار الخاص، وتطوير القدرة التنافسية للاقتصادات العربية في القطاعين العام والخاص. وفي هذا السياق، ناقش المجتمعون مطولاً مسألة إعادة تحديد دور الدولة كحجر الأساس في عملية الإصلاح الاقتصادي والمالي. وشدد وزير المالية والصناعة الإماراتي **محمد خلفان بن خرباش** على "ضرورة إعادة النظر بدور الدولة وبحث المهام المطلوبة من القطاع الحكومي وواجباته. وقال هناك ثلاث مهام أساسية تقوم بها الحكومات العربية حالياً وهي: التشريع، الرقابة على التنفيذ، والتشغيل. ويحتل التشريع حصة 10 في المئة كجهد مالي وبشري، ولكن مردوده على الاقتصاد أعلى بكثير. أما الرقابة والتشغيل فيستهلكان جهداً أكبر إنما يعطيان مردودية أقل على الاقتصاد. وهنا تبرز ضرورة الاستعانة بالقطاع الخاص أو تحويل بعض المهام إلى هيئات مستقلة ليجري في ما بعد طرحها للقطاع الخاص".

إلا أنّ وزير المالية اللبناني **فؤاد السنيورة** رأى أنه "ليس مطلوباً انسحاب فجائي أو فوري للدولة من المؤسسات التي تشارك فيها وإلا أدى ذلك إلى مشكلة بطالة. لذا يجب أن تكون هذه العملية مبرمجة".

الحريري: إعتماد سياسات تراعي خصوصية كلّ دولة

السنيورة: تفعيل دور القطاع الخاص ولكن مع ضوابط لتجنب البطالة

العساف: لا تظلموا الإنفاق الحكومي الجاري فهو ضروري لتنمية الموارد البشرية

وقال: "صحيح أننا نطلب من القطاع الخاص لعب دور أكبر في الاقتصاد، إلا أن ذلك لا يعني التحوّل نحو وضع لا توجد فيه أية ضوابط أو أن نتحوّل من احتكار القطاع العام إلى احتكارات القطاع الخاص". لكن هذه الدعوات لتقليص دور القطاع العام رافقها استدراك من المجتمعين بأن تقليص الإنفاق العام حيث لا يوجد قطاع خاص مؤثر أو أسواق مالية محلية متطورة أو استثمارات ضخمة سيقود إلى إضعاف العصب الرئيسي للاقتصادات العربية من دون أي بديل مقنع.

التوجه العربي نحو إعطاء دور متزايد للقطاع الخاص انسحب أيضاً على توجهات البنك الدولي. فأوضح مدير منطقة الشرق الأوسط في البنك الدولي **جوزف سابا** أن "مواردنا غير متناهية. فالوقت يمر ويجب مواجهة هذه التحديات. وإن وظيفة الحكومة الأساسية توفير هذه الموارد"، مضيفاً أن "التوجه في المستقبل بعيداً عن الاقتصاد الموجه، وأن إدارة الموارد بكفاءة تأتي في الاتجاه نفسه لتحرير الاقتصاد؛ يجب استعمال الموارد لزيادة الإنتاجية مع الأخذ في الاعتبار النتائج الاجتماعية والحفاظ على البيئة. وعندما ننظر إلى الواقع في المنطقة نجد نوعاً من عدم المساواة في الأسواق وسياسات ضريبية ومالية لا تسهم في تحقيق الاستغلال الأمثل للموارد".

"الحكم الرشيد" أساس في الإصلاح، ووزراء المالية، كما الخبراء، اتفقوا خلال اجتماعاتهم على أن الحكم الجيد أساسي في إنجاز الإصلاح. إلا أن هذا الاعتراف لا ينفي واقع أن المساءلة ضعيفة في المنطقة العربية سواء على صعيد المساءلة الداخلية أي ضمن الجهاز الحكومي ذاته أو على صعيد المساءلة الخارجية أي ما بين الحكومة والمجتمع.




من اليمين: د. أحمد مجذوب وزير المالية السوداني ومحمد أبو حمود وزير المالية الأردني

من اليمين: فتح الله ولعلو، وزير المالية المغربي، يوسف حسين كمال وزير المالية القطري وعلوي صالح السلامي نائب رئيس مجلس الوزراء وزير المالية اليمني

كلام في الأولويات

ناقش مؤتمر "الإصلاح المالي في الدول العربية والشرق الأدنى" برامج الإصلاح التي هي قيد التطبيق، وتلك المقترح تطبيقها، على غرار إصلاح التعرفات الجمركية، تطبيق الضريبة على القيمة المضافة وتحديثها، تحسين الإدارة الضريبية والجمركية، ومراجعة السياسات الخاصة بالنفقات العامة، تحديث عملية الموازنة والنفقات بطريقة منتظمة ومجدولة، دراسة إمكانية تنظيم الموازنة على أساس الأداء (Performance budgeting)، تحسين الشفافية المالية والتأكد من بقاء الدين ضمن معدلات قابلة للاحتمال (Debt sustainability) وذلك ضمن إدارة سليمة للدين العام.

وفي مسألة الدين العام، عارض وزير المالية السعودي إبراهيم العساف الرأي القائل بمحاسبة الحكومة فقط على النفقات الجارية وليس على الإنفاق على المشاريع الاستثمارية، موضحاً أنه "يجب الحذر بالنسبة للاستثمارات. كما أن هناك أنواعاً من النفقات الجارية أفضل من النفقات الاستثمارية مثل الإنفاق على التعليم والصحة، فهذا استثمار في الموارد البشرية".

لكن يبدو أن استمرار ظاهرة عجز الموازنة وعبء الدين العام يعكس بحسب المجتمعين ضعفاً في الانضباط المالي، وبالتالي ينبغي أن تكون معالجة هذه الظاهرة في أولويات برنامج إصلاح مالية الحكومة. وفي هذا المجال، تكمن ضرورة الموازنة ما بين الاقتراض الداخلي والخارجي وفق معادلة تراعي بعض الشروط الأساسية وفي مقدمتها السيولة النقدية الداخلية.

الحريري: باريس - 3 في العام المقبل

في كلمته الافتتاحية، اعتبر رئيس مجلس الوزراء اللبناني رفيق الحريري أن "الفرصة لا تزال متاحة أمام لبنان لحل مشكلة المالية العامة وتعزيز موقعه الاقتصادي"، وذلك عبر مجموعة من الإصلاحات التي "نعي وعياً كاملاً أننا بحاجة إليها ولم نمض في تنفيذها لظروف سياسية داخلية معينة". وقال: "نحن واثقون أنه في حال أعيد صياغة توافق وطني حول البرنامج الإصلاحي، سنتمكن من مواجهة مشاكلنا المالية والنهوض باقتصادنا الوطني ابتداءً من العام 2005 ما يؤهلنا للتحضير لعقد مؤتمر باريس 3 في النصف الثاني من العام المقبل لوضع حد نهائي لمشكلة العجز وتفاقم الدين العام".

توصيات غير معلنة

بعد يومين من المناقشات والمباحثات، خرج المؤتمرون بسلسلة توصيات هي بحقيقتها توجهات ينبغي أن تحكم تصرف وزراء المالية العرب في تطبيقهم لبرامج الإصلاحات المالية وأهمها:

– على وزراء المالية واجب أساسي يتمثل في إشراك فئات المجتمع كافة، لا سيما صنّاع القرار في القضايا المتعلقة بالشؤون المالية والآثار التي يمكن أن تترتب جراء عدم إدراك أبعاد السياسات الإصلاحية.

– ضرورة توافر الحكم الجيد والإدارة الفاعلة.

– الأخذ "بنظرية الجزر" التي تعني عدم تأخير البدء بالإصلاح إلى حين بلورة رؤيا كاملة للتغيير، إنما البدء بتنفيذ الإصلاحات حتى لو كانت متفرقة في مجالات محددة.

– أهمية التنسيق والتناغم بين البلدان العربية والاستفادة من التجارب وتبادل الخبرات.

– الإيمان بعملية التغيير من دون أن يكون التغيير ناتجاً عن متطلبات دولية إنما عن حاجة محلية ومصالح داخلية في موازاة التجاوب والحوار مع المؤسسات الدولية.

– الالتزام بعملية التغيير وتفعيل التواصل مع فئات المجتمع كافة لتحقيق حالة من التوافق حول الإصلاح.

– الإصلاح الاقتصادي والمالي يجب أن يترافق مع ذهنية إصلاحية في شتى المجالات؛ كما يجب أن يواكب العملية الإصلاحية توجه عام من قبل باقي المسؤولين والإدارات العامة. ■



الجلسة الختامية للمؤتمر



MEA



مرحلة جديدة في العلاقات السعودية الفرنسية:

نشر اللغة الفرنسية وتشجيع الاستثمارات المشتركة

لم يشذّ اجتماع مجلس الأعمال السعودي الفرنسي في دورته الأولى عن حقيقة ماثلة وهي أن تدريب السعوديين، والتعاون السياحي، أصبحا "حصان طروادة" لأي دولة تهدف إلى تعزيز العلاقات التجارية والاقتصادية مع السعودية.

"فالتعاون السياحي سيشكل عنوان المرحلة المقبلة من العلاقات بين البلدين". ومقابل أصوات سعودية تطالب بتدريس الفرنسية، كشف الفرنسيون النقاب عن إطلاق جامعة، في العام المقبل، تهدف إلى استقطاب الخليجيين بشكل عام والسعوديين بشكل خاص.

لكن ذلك لم يطغَ على مواضيع لا تقلّ أهمية من الخصخصة إلى التعدين، حيث لم يعد جديداً القول بأن العلاقات الاقتصادية والتجارية بين البلدين ليست على مستوى الطموحات والإمكانيات، ولا ترقى إلى مستوى التفاهم السياسي العميق، مع أن هناك نماذج عدة تحتذى مثل البنك السعودي الفرنسي، شراكة الصافي دانوب، مشاريع الـ"هايبر ماركت"، وغيرها....

الرياض - سليم بو دياب

بقدر ما سلطت المناقشات بين الطرفين الضوء على المجالات الواسعة لتعزيز التعاون، بقدر ما كشفت النقاب عن العوائق والصعوبات التي تواجهه. "لذلك فإن الاجتماع يعوّل عليه الكثير لأهميته في تشكيل ملامح مرحلة جديدة في تطور العلاقات بين فرنسا والسعودية"، كما رأى السفير الفرنسي في الرياض **برنارد بوليتي**، معتبراً أن "السعودية تعتبر شريكنا الثاني بين 17 دولة في الشرقين الأوسط والأدنى والسوق السعودية أكبر سوق واعدة في المنطقة."

"لكن العلاقات السعودية الفرنسية لا يجب أن تقتصر على التبادل التجاري بل يفترض توسيعها لتشمل الاستثمارات الفرنسية في السعودية والتعاون في سوق العمل"، من وجهة نظر وزير التجارة والصناعة السعودي د. **هاشم عبدالله يماني**.

ويوافق على هذا التوجّه رئيس تجمع رجال الأعمال الفرنسيين في مجلس الأعمال السعودي الفرنسي **باتريك دوس** مشدّداً على أهمية "التواصل على مستوى رجال الأعمال وعلى ضرورة توفير معلومات أكثر عن الخصخصة في المملكة".

"الخصخصة انطلقت"، يشير اليماني، "وإن كانت تتطلب أدوات كثيرة وخبرات وافية. وهنا أتوجه إلى القطاع الخاص لمتابعة خطوات الحكومة وما تتضمنها من فرص، لاسيما في قطاع الكهرباء."

تدريب فرنسي لـ "أرامكو"

"علينا التأسيس لمحاور التعاون بين البلدين"، يقول السفير الفرنسي، "بحيث يشكل تدريب السعوديين أحد أبرز محاور هذا التعاون، استناداً على الخبرات الكبيرة التي تتمتع بها فرنسا مثل معهد إدارة

الأعمال الفرنسي". وأشار الى أن شركة أرامكو تتفاوض حالياً مع معهد البترول الفرنسي بهدف تأسيس تعاون في مجال الأبحاث. من دون أن يطمس ذلك محاور أخرى مثل إدارة مشاريع تحلية المياه، النقل داخل المدن، الكهرباء. هذا إضافة إلى التعاون في المجال المالي والمصرفي. وقال "من هنا ، يتعين على الشركات في البلدين الاستفادة من اتفاقية حماية وتشجيع الاستثمارات المشتركة التي توفر الأطر القانونية المطلوبة للمستثمرين لتعزيز استثماراتهم."

وفي هذا السياق، كانت مداخلة لأمين عام مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودي د. **فهد السلطان** أوضح فيها أن "مجلس الغرف باشر بتفعيل عمل المجالس المشتركة والتي وصلت حتى الآن إلى 23 مجلساً، باعتبارها جسر التواصل بين رجال الأعمال في المملكة ونظرائهم في الدول الصديقة، والآلية الأهم لتنمية المبادلات التجارية والاستثمارات المشتركة. بحيث تقرّر أن يضمّ أي وفد تجاري سعودي يقوم بزيارة خارجية 50 في المئة من المصدرين، وكذلك المعنيين بالشركات الاستثمارية. كما أننا نعكف حالياً على صياغة الدليل القانوني لتنظيم أعمال هذه المجالس."

السياحة و التعدين

التعدين سجّل حضوره على جدول المناقشات، بحيث أشار السفير **بوليتي** إلى أن "هناك مكتباً فرنسياً رسمياً يهتم ببحوث التعدين والجيولوجيا، وتربطه علاقة تعاون مع المملكة في هذا الإطار.


الأمير سلطان بن سلمان


د. هاشم يماني

والشركات الفرنسية مهتمة بصناعة التعدين السعودية، فهل من إطار قانوني واضح يشجع الشركات العالمية ولا سيما الفرنسية منها؟"

"قانون التعدين في طريقه إلى الصدور"، يشير **اليماني**، "وهناك فرص كبيرة أمام الشركات الفرنسية والعالمية بشكل عام للاستثمار في هذا القطاع من خلال شركة معادن."

وعلى غرار الاهتمام بقطاع التعدين، أبدى ممثل شركة PHR الفرنسية- السويسرية العاملة في مجال السياحة **فيليب روبد**، اهتماماً بالقطاع السياحي السعودي، مستفسراً "هل سيقتصر الأمر على السياحة الداخلية، أم أن هناك اتجاهاً جدياً لفتح القطاع أمام حركة السياحة العالمية؟".

الجواب جاء بشكل غير مباشر من قبل الأمين العام للهيئة العليا للسياحة الأمير سلطان بن سلمان الذي قال إن "تركيزنا في الوقت الحالي مقتصر على السوق المحلية ومن ثم السوق الخليجية، لننطلق بعد ذلك وخلال السنوات العشرين المقبلة، إلى العالمية بعد أن نكون قد أسسنا لصناعة سياحية."

انتقادات لنظام الضرائب

وكانت "الاقتصاد والأعمال" قد التقت، على هامش اجتماع مجلس الأعمال، كلاً من رئيس تجمع رجال الأعمال الفرنسيين في مجلس الأعمال السعودي الفرنسي **باتريك دوس**، ورجل الأعمال السعودي **حرب الزهير**، رئيس مؤسسات حرب صالح الزهير التي شمل نشاطها المقاولات، والصناعة والمعلوماتية.

وأشار **الزهير** إلى أنه "محبط من نظام الضرائب في فرنسا الذي ترك بالغ الأثر

"هايبر" تعاون!

تسعى 3 شركات فرنسية، "كارفور" و"جيان" و"ماكس"، إلى بناء وتجهيز مجمعات تسويقية عدّة ضخمة "هايبر ماركت" في مدن سعودية مختلفة مثل جدّه والرياض والدمام ومكة المكرمة والمدينة المنورة والخبر والقصيم وجازان، بالمشاركة مع مستثمرين سعوديين، حيث تعمل شركة "كارفور" الفرنسية، التي تمثلها مجموعة الفطيم الإماراتية، على تأسيس ستة مشروعات في جدّه والرياض والدمام بتكلفة استثمارية قدرها أكثر من 1,8 مليار ريال.

وكانت مجموعة المراكز العربية، بالتضامن مع مجموعة جيان الفرنسية العالمية، قد افتتحت، في وسط العاصمة الرياض، أول "هايبر ماركت" يقام في السعودية تحت مسمى "خريص بلازا"، بكلفة بلغت نحو 300 مليون ريال (80 مليون دولار) على مساحة 90 ألف متر مربع، وزعت على أكثر من 400 معرض تجاري، إضافة إلى سوق "الهايبر ماركت"، الذي يتصل مع مركز بلازا بجسر



علوي، يضم منطقة ترفيهية تجاور قسم المطاعم المكوّن من 14 مطعماً متعدد المطابخ، ومواقف سيارات تتسع لنحو 1000 سيارة.



برنارد بوليتي



حرب الزهير

باتريك دوس

على أعمالي. يعود ذلك إلى عدم التطبيق السليم من قبل الطرفين السعودي والفرنسي لاتفاقية عدم الازدواج الضريبي، وعلينا معالجة هذه النقطة لتعزيز العلاقات بين البلدين."

"لكن الضرائب في فرنسا تطبق على الجميع من دون أي تمييز"، والكلام لـ دوس، "صحيح أنها ليست منخفضة، لكنها توصف بالمعقولة مقارنةً بدول أوروبية أخرى مثل ألمانيا وبلجيكا، وغيرها...."

مسؤولية الشركات

ولكن الزهير يطالب "بتجاوز المعوقات البسيطة التي تعطل استغلال العلاقات الجيدة بين المملكة وفرنسا، من تعزيز التعاون الاقتصادي وفرص العمل بينهما والتي لا يتعدى استغلالها الآن نسبة 20 في المئة. ففرنسا تبعاً لموقعها الأوروبي المميز، نستطيع الاستفادة منها لتعزيز العلاقات الأوروبية السعودية بشكل خاص والعربية الأوروبية بشكل عام، وخصوصاً أن الدول العربية بحاجة لأمور كثيرة تعينها على التطور والنهوض بمجتمعاتها، منها التعليم المهني والجامعي، على سبيل المثال إضافة إلى أمور كثيرة أخرى صناعية وخدماتية، وغيرها."

بدوره، رأى دوس أنه "مقارنةً بالعلاقات السياسية بين البلدين والمتسمة بالممتازة، فإن العلاقات الاقتصادية والتجارية ليست بمستوى الطموحات والآمال، لا سيما إذا ما نظرنا إلى ما تحققه الشركات الأوروبية في هذه السوق مثل الشركات البريطانية والألمانية والفرنسية، فالجزء الأكبر من الصادرات السعودية إلى فرنسا يقتصر على البترول والمنتجات البتروكيميائية."

بإمكاننا القول إن الشركات الفرنسية تستطيع، بمزيد من الجهد والمنافسة، يشير دوس، "زيادة نشاطها بنسبة 50 في المئة في السوق السعودية في السنوات الخمس المقبلة، وإن كانت أسواق أوروبا الشرقية تغريها أكثر من حيث القرب الجغرافي. بالمقابل، المطلوب الاهتمام بالترويج للمنتجات السعودية لدى الشركات الفرنسية".

"التعاون الشامل مع العديد من الشركات الفرنسية هدف نسعى إليه"، والكلام لـ الزهير، "وإن كان يعتريه عدم فهم بعضنا البعض بالطريقة المطلوبة. وأعتقد بأن عدم تواجد شركات فرنسية بأعداد كبيرة في السعودية، يدخل في هذا الإطار. لذا علينا كسعوديين أن نعزز تواصلنا مع الفرنسيين، وتدريس اللغة الفرنسية في السعودية هي من الطرق المثلى لذلك."

"لا شك بأن مجمل هذه الأمور من الممكن أن تعالج من خلال لجنة تنفيذية تنبثق عن مجلس الأعمال السعودي الفرنسي تستعرض المشاكل وتسلط الضوء على الفرص والإمكانات، وتزيل عامل الخوف من الأمور غير الواضحة، لا سيما النظم الضريبية منها."

نشر "الفرنسية"...

يبقى أن نشير، والكلام لـ دوس، إلى "ضرورة الاهتمام بالجانب الأكاديمي في العلاقات بين البلدين، وكذلك بتفعيل حضور اللغة الفرنسية. وفي هذا السياق، سيتم في العام المقبل افتتاح جامعة في فرنسا من أبرز مهامها جذب الطلاب الخليجيين بشكل عام والسعوديين بشكل خاص، ما يشكّل فرصة لاختلاطهم بالطلاب الأوروبيين." ■

التعاون بالأرقام

يبلغ عدد المشاريع السعودية – الفرنسية المشتركة في المملكة 94 مشروعاً بإجمالي رؤوس أموال مقدارها 3,8 مليارات ريال، تمثل حصة الشريك السعودي فيها 61 في المئة.

أما بالنسبة للمبادلات التجارية بين البلدين، فتشير بيانات مصلحة الإحصاءات العامة السعودية إلى أن واردات المملكة من فرنسا وصلت، حتى نهاية الربع الثالث من العام الماضي، إلى نحو 3,7 مليارات ريال سعودي، في حين بلغت قيمة الصادرات السعودية (غير البترولية وإعادة التصدير) إلى فرنسا نحو 208 ملايين ريال.

■■■

الأمير سلطان بن سلمان: نركز حالياً على السياحة المحلية والخليجية، وسننطلق للعالمية مستقبلاً

■■

د. هاشم يماني: الخصخصة انطلقت، وعلى القطاع الخاص استغلال الفرص خصوصاً في قطاع الكهرباء

■■■


ميكسي
نعنش حتى تفرفش
AL-RABIE
الربيع
ميكسي
مزيج لذيذ من

ماليزيا: إهتمام كبير بترويج سياحتها عربياً

ترويج السياحة في بلدان سوق غرب آسيا (بلدان الشرق الأوسط) هو موضع اهتمام الحكومة الماليزية منذ العام 1999، باعتبار أن هذه السوق تملك إمكانات نمو وتتميز بإيرادات جيدة استناداً على معدل إنفاق السائح وطول مدة إقامته.

جاء ذلك واضحاً من خلال تقييم معاون وزير السياحة الماليزي (الداتوك) **أحمد زهدي حميدي** الذي ترأس رحلة ترويجية عربية في أعقاب مشاركة بلاده في معرض سوق السفر العربي – الملتقى – شملت الأردن وسورية ولبنان.

وفي التقرير الذي أعدّه **حميدي** أن عدد السياح الزائرين من منطقة غرب آسيا هو في ازدياد من عام إلى عام ما عدا العام الماضي (2003) بسبب مرض "السارس" وحرب العراق. وعلى الرغم من حالة عدم الاستقرار والتحديات الموجودة، فإن عدد الزائرين بلغ في العام 2003 نحو 80216 زائراً في حين سجل في الشهرين الأولين من العام الجاري 14893 زائراً.

وقال **حميدي**: "نحن على ثقة بأن هذا العام سيسجل رقماً أفضل لعدد السياح القادمين إلى ماليزيا وسيكون أفضل من أي رقم تمّ تسجيله في الأعوام السابقة". وأضاف: "إن الهدف الموضوع لهذه السوق هو على الأقل 150 ألف زائر إذ من لبنان وحده تمّ في العام 2003 تسجيل 7787 زائراً مقارنة بـ 5336 زائراً العام 2002، أي بزيادة نسبتها 45,9 في المئة".

وأكّد **معاون** وزير السياحة أنه ثبت بأن "سوق غرب آسيا هي من الأسواق القوية والمهمة المعول عليها، وأن وزارة السياحة ستزيد من جهودها لتكثيف حملة الترويج لماليزيا في هذه المنطقة كون حجم السوق الكلي للسياحة يكاد يكون في بداياته...".



من اليسار: أحمد زاهد حميدي، ميرزا محمد طيب نائب المدير العام لهيئة السياحة الماليزية، توان ابراهيم تنغكو عبد الله المدير الإقليمي للطيران الماليزي في الشرق الأوسط وأفريقيا

الإنفاق والإقامة

ويرتكز اهتمام ماليزيا بأسواق غرب آسيا إلى أهمية عاملي الإنفاق ومدة الإقامة لإنعكاسهما على الإيرادات السياحية. وذلك من خلال استبيان أجرته وزارة السياحة الماليزية في العام 2002 وأظهر الآتي:

– شهد العام 2002 أعلى معدل لوصول السائحين من غرب آسيا بلغ 131779 زائراً أي بزيادة نسبتها نحو 15 في المئة مقارنة بالعام 2001.

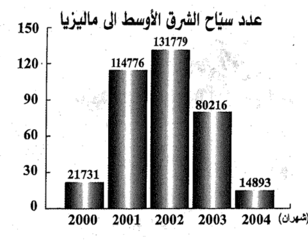
– بلغت الإيرادات المتأتية نحو 118 مليون دولار من إجمالي الإيرادات السياحية، ما يشكل أعلى رقم للإيرادات السياحية على مستوى الفرد الواحد مقارنة بالسائحين القادمين من مناطق أخرى في العالم.

– بلغ معدل طول الإقامة للسياح من غرب آسيا 13,7 يوماً.

وانطلاقاً من ذلك أكّد معاون وزير السياحة أنه سيتم تكثيف الجهود المبذولة للترويج السياحي بالتزامن مع الحملة الترويجية لعام 2005 – 2006 تحت عنوان "قم بزيارة ماليزيا".

وعدّد **حميدي** العوامل وراء كون ماليزيا وجهة سياحية لسوق الشرق الأوسط وأهمها:

استقرار ماليزيا السياسي – البنية التحتية المتقدمة – المرافق عالية الجودة المقدّمة من قبل الحكومة (النقل والمواصلات)، النمو والاستقرار الاقتصادي – توفر الطعام الحلال حسب الشريعة الإسلامية – بلد إسلامي حر – رحلات مريحة (رحلات ربط من وإلى عواصم الشرق الأوسط وكوالالمبور) واعتبار ماليزيا هي الوجهة الاقتصادية مقارنة بالخدمات المؤمنة (كل دولار أميركي يعادل 3,80 رينغت ماليزي. ■



الدور التونسي في مؤتمر اتحاد الغرف العربية

تونس - حسين فواز

نجاحان عربيان حققتهما تونس في أسبوع واحد، نجاح في تنظيم القمة العربية والخروج بمقررات يمكن ان يعتبرها البعض تمثّل الحد الادنى سياسياً، الا انها تضمّنت نقاطاً اقتصادية بالغة الاهمية ويمكن ان تشكّل ولادة جديدة للعمل العربي المشترك.

أما النجاح الثاني فتمثّل باستضافة تونس حدثاً اقتصادياً للمرة الاولى في تاريخه وهو مؤتمر الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، الذي يجمع في كل دورة من دوراته رؤساء الاتحادات الوطنية ورؤساء الغرف العربية ورجال الاعمال من مختلف البلدان العربية. فقد توفّرت مجموعة من العوامل التي جعلت هذا المؤتمر يأخذ بعداً ربما أكبر من حجمه، وأهمية كبرى نتجت في الأساس من الزمان والمكان. فكما ذكر الوزير الاول التونسي **محمد الغنوشي**، الذي مثّل الرئيس التونسي راعي المؤتمر، في كلمة الافتتاح حيث قال: "من محاسن الصدف انعقاد هذا المؤتمر غداة القمة العربية، وتحت اشراف الرئيس **زين العابدين بن علي**، ما يؤكّد العناية الفائقة التي يوليها لتعبئة الطاقات والنهوض بالعمل العربي المشترك.

اختيار تونس من جانب الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة لاستضافة مؤتمره، خطوة جاءت في الوقت المناسب، وهي شكّلت فرصة للتعرّف على المسيرة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية لتونس الحديثة، والاستفادة من الستراتيجية والمنهجية التي اعتمدتها الحكومة التونسية بقيادة الرئيس **بن علي** ومشاركة جميع الاطراف وفي مقدمهم القطاع الخاص المتمثّل بالاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية، ما مكّنها من تحقيق اهدافها في التنمية والالتحاق بالدول المتقدمة واندماج اقتصادها بالاقتصاد العالمي.

ليس هذا وحسب، بل ان اختيار تونس



الرئيس زين العابدين بن علي يرأس القمة العربية في تونس

لعقد هذا المؤتمر، جاء منسجماً مع عناوينه والموضوعات التي عالجها وأهمها التكامل الاقتصادي العربي والعلاقات مع أوروبا. فتونس كانت ولا تزال من أشدّ المتحمسين لقيام تكتلات عربية، وهي صاحبة الدور الاكبر في قيام اتحاد المغرب العربي، وهي من اوائل البلدان العربية التي وقّعت على اتفاقية المنطقة الحرة العربية الكبرى، واصبحت عضواً فاعلاً في هذا المشروع. اما تجربة تونس مع الاتحاد الاوروبي فهي نموذج وأساس لكل التجارب الاخرى، لان تونس كانت أول بلد عربي يوقّع اتفاق شراكة مع الاتحاد الاوروبي، وقد قطع هذا الاتفاق مرحلة كبيرة من الاستعدادات والاجراءات التطبيقية، بحيث سيدخل حيّز التطبيق الشامل في العام 2007.

ولتونس علاقة مميزة مع الاتحاد العام للغرف العربية، فهي انتسبت للاتحاد منذ تأسيسه، من خلال منظمة أرباب العمل التونسيين (الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية)، وكان للرؤساء الذين تعاقبوا على رأس هذه المنظمة دور أساسي في مسيرة اتحاد الغرف، لا سيما الرئيس الحالي السيد **الهادي الجيلاني** الذي كان له حضور فاعل في مجلس ادارة اتحاد الغرف العربية، كعضو، وحين تولى منصب نائب الرئيس. فقد ساهم بتوجيه النقاش نحو الامور المهمة وقدّم الكثير من الافكار وطرح الحلول العملية لمعالجة المشاكل التي تعيق نمو العلاقات الاقتصادية العربية، حتى بات مرجعاً في كل اجتماعات الاتحاد، فتم اختياره رئيساً للجنة تطوير عمل الاتحاد، ليخوض عملية شاقة لوضع الاتحاد العام للغرف العربية في مسار جديد يؤهله لمواجهة المتغيرات الاقليمية والدولية.

تعامل الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية بكل جدية مع الاتحاد العام للغرف العربية، فهو استضاف اجتماعات عدة لمجلس الاتحاد ولعدد من اللجان المتفرّعة عنه، ونظّم دورتين لمؤتمر المستثمرين ورجال الاعمال العرب. ومنذ ان وقّعت تونس اتفاق شراكة مع الاتحاد الاوروبي، قاد **الهادي الجيلاني** حملة من خلال اتحاد الغرف العربية لحث البلدان العربية على الاسراع في توقيع اتفاقات مشابهة مع الاتحاد الاوروبي، معتبراً ان البلد الذي لا يعرف كيف يندمج في منظومة الاقتصاد العالمي يخرج من اللعبة نهائياً.

وبالنسبة للتعاون العربي، كان الاتحاد التونسي للتجارة والصناعة والصناعات التقليدية ورئيسه الحالي، من أول الداعين الى تعميق العلاقات الاقتصادية العربية، والى الاسراع في تنفيذ منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، باعتبار انه اذا كانت الوحدة السياسية العربية تبدو صعبة المنال فإن توحيد القطاع الخاص العربي ليس مستحيلاً، وهو ضروري لمواجهة القطاع الخاص الاوروبي. ولا يضير ان لا يلتزم جميع رجال الاعمال العرب في منظومة التعاون، لأن مبدأ الكل أو لا شيء لا يجوز تطبيقه في المطلق. لذلك يلاحظ ان الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة هو من اكثر منظمات القطاع الخاص في البلدان العربية نشاطاً وحرصاً على تأسيس مجالس ثنائية لرجال الاعمال مع معظم البلدان العربية، وعلى اقامة تعاون واسع مع البلدان المغاربية والأفريقية وعلى المستويين الاوروبي والدولي خصوصاً في سنوات التسعينات ومطلع القرن الحالي.

ولا بدّ من الاشارة هنا الى ان الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية، كان صاحب المبادرة الاساسية لقيام منظمة أرباب العمل في جنوب المتوسط التي تضم جميع البلدان القائمة على المتوسط من تركيا الى المغرب مروراً بمالطا. وقدم الاتحاد التونسي مقراً لهذه المنظمة في العاصمة التونسية، ويسعى الى تنشيطها لتكون المخاطب الرئيسي لمنظمة ارباب العمل الاوروبيين.

لقد اتّسم تعاطي تونس مع اتحاد الغرف العربية بالجدية والصراحة، ولم يتغير **الهادي الجيلاني** في تعاطيه مع هذا الاتحاد، فهو اراد دائماً أن يُخرج القطاع الخاص العربي من عزلته وابتعاده عن القضايا المصيرية السياسية منها والاقتصادية والاجتماعية، وهو ردّد مراراً في الكواليس ان مؤتمر الاتحاد يجب ان يغوص في عمق الواقع العربي والدولي في هذه الفترة وأن لا يبقى مراقباً أو منظراً، وهذا ما ظهر في المناقشات وفي التقرير النهائي للمؤتمر، من دون إغفال ما ذكره **الجيلاني** في حفل الافتتاح بتوجيه التحية للشعبين العراقي والفلسطيني، والمطالبة بعودة الأمن والسلم والكرامة لهذين الشعبين. ■

مؤتمر الغرف العربية في تونس القطاع الخاص في الواجهة وأولوية لمنطقة التجارة الحرة

الرئيس بن علي يرعى المؤتمر والوزير الأول محمد الغنوشي يرأس حفل الافتتاح



محمد الغنوشي في جلسة الافتتاح: العمل العربي المشترك خيار ستراتيجي

تونس : الاقتصاد والأعمال

في الوقت الذي كانت تونس تودع القادة العرب الذين شاركوا في القمة العربية، كانت تستقبل قادة غرف التجارة والصناعة والزراعة العرب الذين حضروا للمشاركة في المؤتمر العام للغرف العربية الذي استضافته تونس غداة انتهاء القمة العربية. ولعل الأجواء التي سادت اجتماعات الملوك والرؤساء العرب، والمقررات التي اتخذوها في المجال الاقتصادي، لا سيما لجهة إعادة هيكلة المجلس الاقتصادي والاجتماعي العربي، والإسراع بالتطبيق الفعلي لبنود اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، وإعطاء دور أكبر للقطاع الخاص، قد ساهمت في إضفاء أجواء من الصراحة والجدية على المناقشات التي دارت بين ممثلي القطاع الخاص العربي، في جلسات مؤتمر الغرف العربية.

يضاف إلى ذلك أن رئيس الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية **الهادي الجيلاني** قد ترأس مؤتمر الغرف العربية، وهو المعروف بالصراحة والرغبة بالتغيير في مسار عمل اتحاد الغرف العربية، وفي تفعيل دور القطاع الخاص العربي، حيث بدا ذلك منذ لحظة افتتاح المؤتمر، إذ أشار **الجيلاني** إلى أن على رجال الأعمال العرب تشكيل تكتل ضاغط على القيادات السياسية لتحقيق مزيد من الجدية في العمل العربي المشترك، ودعا إلى وقفة واحدة لإعادة الأمن والسلام والكرامة للشعبين العراقي والفلسطيني، كمدخل للسلام والتنمية في منطقة الشرق الأوسط والخليج العربي.

ويمكن القول أن هذه الأجواء أعطت أهمية ملفتة لمؤتمر الغرف العربية، وأضفت عليه نكهة خاصة، ذات طابع تونسي بامتياز، حتى أن أحد قادة الغرف، قال في مداخلة أثناء النقاشات: "لقد شاركت في معظم مؤتمرات اتحاد الغرف العربية، إلا أن رئاسة **الهادي الجيلاني** لهذا المؤتمر، جعلته حدثاً مميزاً، فللمرة الأولى نسمع في مؤتمراتنا كلاماً عملياً، ومقترحات عملية قابلة للتطبيق وتؤدي إلى نتائج ملموسة، أوردها رئيس المؤتمر". هذه المداخلة فتحت شهية الجميع على تسمية الأمور بأسمائها

- الجيلاني يرأس المؤتمر ويطرح الأفكار العملية بصراحة
- الحلايقة يقسو على القطاع ويقدم عرضاً متكاملاً لمشاكله
- عبد الحكيم كمو: فجر جديد سيشرق على منطقة المتوسط
- كلمات للقصار وسنادة وغنطوس تدعو لدعم العمل العربي المشترك ولتعزيز التعاون العربي الأوروبي

والمطالبة بتعيين لجنة تدرس المقترحات وتصدر التوصيات وتتابع تنفيذها. وأصرّ رئيس الوفد المصري على هذا الموقف وأيده آخرون في هذا التوجه.

انعقد المؤتمر تحت رعاية الرئيس **زين العابدين بن علي**، وهو المؤتمر الـ 38 لاتحاد الغرف العربية، وكان موضوعه الرئيسي "التنمية والتكامل الاقتصادي العربي والعلاقات مع أوروبا". وحضره عدد من رؤساء وممثلي اتحادات الغرف، إلى جانب ممثلين عن جامعة الدول العربية وبعض المنظمات والاتحادات والغرف العربية الأجنبية المشتركة.

الغنوشي: التجربة التونسية نموذج

مثّل الرئيس التونسي الوزير الأول **محمد الغنوشي** الذي ألقى كلمة أشار فيها إلى موقف تونس ورئيسها الداعم للعمل العربي المشترك، ونوه بالخطوات التي قام بها عدد من البلدان العربية بانتهاج سياسات للإصلاح الاقتصادي وتشجيع الاستثمار وتحرير التجارة. وتطرق الغنوشي إلى اتفاقات الشراكة التي أبرمتها بعض الدول العربية مع الاتحاد الأوروبي، مرتكزاً إلى تجربة تونس في هذا المجال، فدعا إلى توسيع مفهوم الشراكة مع أوروبا ليتجاوز الشأن الاقتصادي وصولاً إلى قيام حوار ثقافي وحضاري يساهم في تقليص الفجوة التنموية والتقنية بين أوروبا والعرب. ودعا الوزير الأول التونسي الدول العربية إلى زيادة حجم التبادل في ما بينها



... والهادي الجيلاني:
الأمن والكرامة للشعبين العراقي والفلسطيني

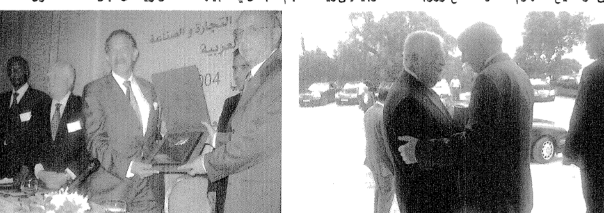
وضرورة تكثيف تبادل الخبرات والتجارب، وتنسيق السياسات ووضع ستراتيجية عربية موحّدة في مجال استخدام التكنولوجيا الحديثة للاتصالات خاصة التجارة الإلكترونية. كما دعا إلى مزيد من التعاون العربي في مجال البحث العلمي والإنتاج التكنولوجي، وإلى ضرورة استقطاب الكفاءات العربية المهاجرة لتساهم في بناء المرحلة المقبلة.

وكان تحدث في حفل الافتتاح، إضافة إلى رئيس المؤتمر **الهادي الجيلاني**، كل من رئيس اتحاد الغرف العربية **عبد الحكيم كمو** ورئيس اتحاد الغرف اللبنانية **عدنان القصّار** وممثل الأمانة العامة لجامعة الدول العربية السفير **كمال سنادة** والأمين العام للاتحاد **الياس غنطوس**.

كمو: ورقة الى القمة العربية

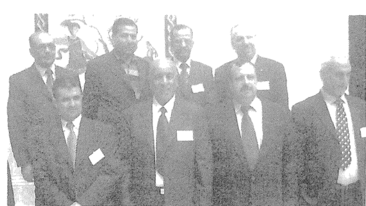
تركّزت كلمات المتحدثين في حفل الافتتاح على توجيه الشكر لتونس ورئيسها والى **الهادي الجيلاني** على استضافة المؤتمر والتنظيم المتقن من جانب فريق عمل الاتحاد التونسي للتجارة والصناعة، وإلى أهمية انعقاده في تونس، خصوصاً غداة انتهاء القمة العربية واتخاذها جملة من المقررات الاقتصادية المهمة، فذكر **عبد الحكيم كمو** أنه شارك في حفل افتتاح القمة العربية وقدم ورقة باسم الاتحاد العام للغرف العربية حول دور القطاع الخاص في التكامل والتنمية. ودعت الورقة القادة العرب إلى العمل السريع والحاسم من أجل تحقيق منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.

وقال **كمو** أن للاتحاد الاوروبي مشروعه الانفتاحي على البلدان العربية، إذ يعتبر الشراكة مع الدول العربية حجر الزاوية من أجل مساعدة دول المنطقة في



الغنوشي والقصار في وقفة مودة

الدرع التذكاري من رئيس المؤتمر الى الوزير الاول




الوفد الأردني

الوفد المصري

برامجها التنموية وفي تحقيق الإصلاحات اللازمة. ونقل إلى المجتمعين أن هناك إجماعاً أوروبياً وعربياً على أن فجراً جديداً سيشرق على منطقة المتوسط، وستعود هذه المنطقة مركز إشعاع للحضارة ومحوراً للحوار.

القصار: لماذا توقّف الحوار؟

ورأى **عدنان القصّار** أن العولمة التي يعيش العالم في ظلها تضع العرب أمام تحديات لا يمكن التهرب منها. والمساعي المبذولة لتعزيز العلاقات العربية – الأوروبية هي باب مهم من أبواب الدخول في عصر العولمة، لا سيما أن العلاقات قديمة بين العرب وأوروبا، حيث عملت مجموعة عربية على إقامة حوار عربي – أوروبي في السبعينات، إلا أنه توقف لأن العرب أرادوه آنذاك سياسياً، فيما ركّز الجانب الأوروبي على الشأن الاقتصادي. أما اليوم فتبدو الظروف مؤاتية والفرصة سانحة أمام البلدان العربية لإقامة حوار اقتصادي مع أوروبا خصوصاً أننا لسنا بعيدين عن تاريخ بدء العمل بمنطقة التجارة الحرة الأوروبية المتوسطية التي ستقام العام 2010 بموجب أحكام اتفاقية برشلونة.

ومن خلال تجربته في رئاسة غرفة التجارة الدولية أشار القصار إلى أهمية انفتاح البلدان العربية على العالم، وضرورة حجز موقع لها في منظومة التجارة العالمية إذا شاءت أن تنجح في مسار التنمية والتكامل.

السفير **كمال سنادة** اختصر كلمته في حفل الافتتاح كونها تدور حول موضوع منطقة التجارة العربية، وهو موضوع دراسته التي قدمها في إحدى جلسات المؤتمر وتضمنت عرضاً قيماً لتاريخ التعاون التجاري بين البلدان العربية، والمراحل التي قطعها مشروع المنطقة الحرة الكبرى والعوائق التي واجهها وآفاق تطبيقه بالكامل العام المقبل.

وتضمّنت كلمة **د. الياس غنطوس** التنويه بأهمية مقررات القمة العربية، مشيراً إلى أن مواضيع هذا المؤتمر تعالج قضايا الساعة. ووجّه **غنطوس** الشكر إلى ضيف المؤتمر **د. محمد الحلايقة**، نائب رئيس الوزراء، وزير الصناعة والتجارة في الأردن الذي قبِل الدعوة للتحدث عن القطاع الخاص العربي.

الجيلاني: قواعد المنشأ

أما **الهادي الجيلاني**، الذي تابع تحضيرات المؤتمر مع فريق العمل الذي قاده كل من **محمد الصحراوي** ومراد مؤدب، فقد حرص على استقبال رؤساء الغرف وعلى حضور جلسات المؤتمر والنشاطات الجانبية، وفي حفل الافتتاح توجّه بالشكر إلى الرئيس **زين العابدين بن علي** لرعايته المؤتمر وتكليف الوزير الأول بإلقاء كلمته، كما وجّه له التهنئة بنجاح القمة مضيفاً أن الرئيس بن علي سيعمل خلال رئاسته هذه الدورة بكل تفانٍ ومسؤولية وأمانة لدفع العمل العربي المشترك وتحقيق المزيد من التكامل بين البلدان العربية.

وأضاف: "لقد راهنت تونس على القطاع الخاص ومنحته التشجيعات والحوافز، فتمكّن من المساهمة بفاعلية في القفزة النوعية التي حققها الاقتصاد التونسي، في السنوات الأخيرة، وهو مطالب حالياً بالمساهمة بما لا يقل عن 56 في المئة من مجموع استثمارات المخطط العاشر للتنمية الاقتصادية والاجتماعية.



لجنة لصياغة المقررات من تونس والمغرب والأردن ومصر والسعودية



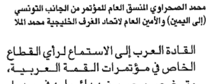
خلال حفل عشاء السفير السعودي



من الجزائر: علي حبور رئيس اتحاد الغرف إلى اليمين ورئيس الغرفة الجزائرية التونسية المنصف عثماني



رئيس اتحاد الغرف التجارية العراقية عبود محمد جواد الطفيلي



محمد الصحراوي المنسق العام للمؤتمر من الجانب التونسي (إلى اليمين) والأمين العام لاتحاد الغرف الخليجية محمد الملا

وأشار **الجيلاني** إلى العلاقات الوطيدة بين تونس ومحيطها العربي، وإلى اتفاق الشراكة مع أوروبا الذي أهّلها لتلعب دوراً ريادياً في تفعيل العلاقات العربية الأوروبية، وأمل أن ينجح المجلس الاقتصادي والاجتماعي العربي في تبني قواعد منشأ تفصيلية قبل نهاية السنة الحالية لضمان نجاح منطقة التجارة الحرة العربية.

وحول توسيع الاتحاد الأوروبي رأى الجيلاني أنه يمكن أن يكون عاملاً إيجابياً على البلدان النامية وخصوصاً العربية منها. واعتبر أن الاتحاد المتوسطي لمنظمات أصحاب الأعمال الذي تحتضن تونس مقره ويضم عدداً من منظمات أصحاب الأعمال العربية، سيكون المخاطب الأساسي لمنظمة أصحاب الأعمال الأوروبية، ويمكن الاستفادة من هذه التجربة وتوظيفها في خدمة العلاقات الاقتصادية العربية الأوروبية.

الحلايقة: مسؤولية القطاع الخاص

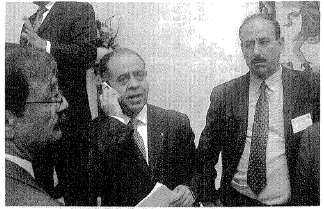
ضيف المؤتمر د. **محمد الحلايقة** توجّه إلى الحضور طالباً صبرهم ورحابة صدرهم إذا جاءت أحكامه قاسية على القطاع الخاص العربي، مذكراً بأنه شخصياً نشأ في وسط القطاع الخاص، إلى أن التحق بالعمل العام لكنه ظل قريباً من القطاع الخاص. وجاءت محاضرته شاملة ومتكاملة حول واقع القطاع الخاص العربي واحتياجاته وهواجسه، فاعتبرها منظمو المؤتمر ذات أهمية عالية ووثيقة أساسية من وثائق المؤتمر.

أشار **الحلايقة** في كلمته إلى أهمية المبادرة الخاصة في التكامل الاقتصادي العربي، وإلى احتياجات القطاع الخاص ليلعب دوره كاملاً، فوضع في أعلى سلم هذه الاحتياجات التنفيذ الكامل لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، لتشمل تحرير تجارة الخدمات والاستثمار وحركة رجال الأعمال، وإقامة اتحاد جمركي يمهد الطريق إلى السوق العربية المشتركة.

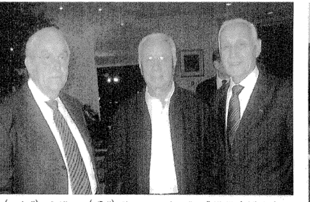
وتحدث **الحلايقة** عن مسؤولية القطاع الخاص في استثمار علاقاته الواسعة مع الاتحاد الأوروبي لمواجهة التحديات التي ستتعرض لها الصادرات العربية جرّاء انضمام أعضاء جدد إلى الاتحاد. ودعا القادة العرب إلى الاستماع لرأي القطاع الخاص في مؤتمرات القمة العربية، وتخصيص بند دائم له في جدول أعمالها.

وجرى تقديم عدد من الدراسات خلال جلسات العمل من محاضرين عرب وأجانب دارت مواضيعها حول شؤون وشجون التعاون العربي. وفي مداخلة المهندس **فهد بن عبد الله قلم** رئيس الغرفة التجارية الصناعية في جازان، تم توجيه نقد لاذع إلى الغرف العربية الأجنبية المشتركة، وأيّد رئيس اتحاد الغرف العربية هذا الموقف، ما حدا بمستشار غرفة الكويت **ماجد جمال الدين** إلى تقديم مداخلة طويلة وبلهجة حادة، تضمنت دفاعاً عن هذه الغرف، وأيد هذا الموقف المدير العام للغرفة العربية البرازيلية.

وفي التقرير الختامي للمؤتمر، تقرّر تشكيل لجنة من اتحاد الغرف العربية، تكون مهمتها مقابلة الأمين العام لجامعة الدول العربية، لعرض ما توصل إليه المؤتمر، خصوصاً ما يتعلق بمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى. ■



الحلايقة في حركة دائمة



رؤساء الغرف اللبنانية من اليمين ادمون جريصاتي (البقاع) محمد الزعتري (الجنوب) وعبدالله غندور (الشمال)

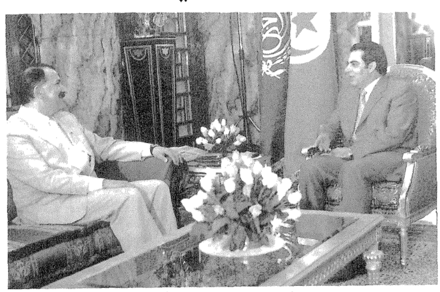
الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية

مسيرة التقدم والامتياز للقطاع الخاص التونسي

شعار الامتياز الذي طرحه الرئيس زين **العابدين بن علي** في النصف الثاني من التسعينات، سرى كالنار في الهشيم بين مختلف الأوساط التونسية وبات الجميع يتسابقون لتحقيق الامتياز، كل في مجاله واختصاصه. إلّا أنّ المسيرة التي قطعها الاتّحاد التونسي للصناعة والتجارة، وهو المنظمة التي تجمع رجال الأعمال وجميع الاتحادات المهنية والغرف المناطقية في تونس، كانت رحلة ميمونة "بامتياز نحو **الامتياز**".

صحيح أن الظروف المختلفة لعبت دوراً في منجزات الاتّحاد، وأهمها على الإطلاق وصول الرئيس **بن علي** إلى سُدّة الرئاسة، وإيلائه الشأن الاقتصادي أولوية مطلقة بعد أن نجح بسرعة في تحقيق المصالحة الوطنية وإعادة السلم والاستقرار في الداخل، وفي إعلاء شأن بلاده لدى المجتمع الدولي، إلّا أنّ أحداً لا ينكر الدور المهم الذي قام به **الهادي الجيلاني**، رئيس الاتّحاد، وما بذله من جهد وتضحية وما تحمل من مشقات ليواكب الاتحاد مسيرة تونس نحو التقدم وبلوغ مرتبة الدول الصاعدة بعد أن كانت في مرتبة أقل وبعد أن كادت تفقد الثقة بها في الأوساط الدولية. ليس هذا وحسب، بل أن الاتّحاد التونسي للصناعة والتجارة ساهم بقسط وافر في ما حققته تونس، لأن اندفاع رئيس الاتّحاد وتفانيه إنما كان من وحي الرئيس **بن علي** وأفكاره وبدعم منه للمؤسسة ورجل الأعمال والمبادرة والاستثمار المحلي والخارجي.

استناداً إلى ما سبق، يصبح من السهل معرفة العوامل التي ساهمت في نجاح مسيرة الاتحاد أو "أوتيكا" كما يختصرون التسمية في تونس؛ فالأفكار التي أتى بها الرئيس **بن علي**، وما تميّز به رجال الأعمال من وفاء ومثابرة وعلى رأسهم **الجيلاني**، كل ذلك نقل منظمة رجال الأعمال من مرحلة التهميش والاتهام إلى المشاركة في بناء المستقبل وفي التنمية الاقتصادية لتصل إلى مرحلة الشراكة الستراتيجية مع القطاع العام.



الرئيس زين العابدين بن علي والهادي الجيلاني

بالطبع لا يجوز إغفال دور الروّاد الذين قادوا الاتحاد في الماضي، لا سيّما المرحوم **فرجاني بلحاج عمار**، إذ لم تكن تنقصهم الإرادة والاندفاع هم أيضاً، لكن لم تتوفّر لهم الظروف السياسية والاجتماعية. ومن حسن الصدف أنّ الظروف الإيجابية توفّرت منذ العام 1987، وتوفّر رجال مثل **الجيلاني** وعدد من رجال الأعمال المخلصين، الذين عرفوا كيف يتعاملون مع الظروف ويواكبون القيادة التونسية في تطلعاتها نحو المستقبل.

> **الهادي الجيلاني دفع بالاتحاد إلى مستوى التحديات التي قررت تونس مواجهتها على المستويين الداخلي والخارجي**

نجح الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة في الداخل، فأعطى العامل المكانة التي يستحقها باعتباره أحد أهم أطراف الإنتاج، وكان وفياً لما قدمته الدولة فبات البرنامج المستقبلي للرئيس **بن علي** برنامج عمل الاتحاد ونقطة انطلاقه للمستقبل. وحرصت قيادة الاتحاد على تنقية أسلوب العمل وإبراز الدور الحقيقي لهذه المنظمة، وطالب **الهادي الجيلاني** رجال الأعمال أن يرتقوا في أسلوب عملهم وفي مناقشاتهم إلى مستوى التحديات التي قررت تونس مواجهتها، وأكّد في أكثر من مناسبة أنه من غير المسموح أن يكون الاتحاد مطيّة لتحقيق مآرب شخصية أو مصالح لا تنسجم مع العمل الوطني.

هذا على الصعيد المحلي، أما في المحافل الدولية فكان الاتحاد ممثلاً برئيسه وعدد من زملائه يحلق من إنجاز إلى آخر ليحقق ما طرحه رئيس البلاد من ضرورة الامتياز كهدف ستراتيجي. ترأس **الجيلاني**، ممثلاً تونس، المنظمة الدولية لأرباب العمل، فتركت بصماته أثراً إيجابياً على مسار المنظمة

وأسلوب عملها، وسجل سابقة إذ تمّ التجديد له لفترة رئاسة ثانية. وترأست تونس بشخصه أيضاً المنظمة الأفريقية لأرباب العمل وتمّ التجديد له أكثر من مرة. وعندما شعر الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة أنه لا يمكن مخاطبة أوروبا من موقع الضعف، بادر **الهادي الجيلاني** إلى اقتراح تأسيس منظمة تجمع هيئات أرباب العمل في الضفة الجنوبية للمتوسط، ونجح في هذا المسعى واستضافت تونس مقر هذه المنظمة وهي تقدم لها الدعم الكامل لتكون المخاطب الأساسي للمنظمة الأوروبية لأرباب العمل.

ومثل الاتّحاد التونسي القطاع الخاص بأفضل صورة وبامتياز غير مسبوق في البلدان العربية والبلدان النامية. ويشار هنا إلى علاقة الاتحاد بالمنطقة العربية، حيث كان الأكثر نشاطاً بين اتحادات الغرف في جميع البلدان العربية، فأسس عدداً من مجالس رجال الأعمال الثنائية والغرف الثنائية، ووقّع عدداً كبيراً من الاتفاقات مع المنظمات والاتحادات المماثلة.

وسعى الاتّحاد التونسي من خلال **الهادي الجيلاني** إلى تصحيح مسار اتحاد الغرف العربية فترأس لجنة التطوير وكانت له مواقف متشددة للخروج من العموميات والعواطف والشعارات، ولا يزال يبذل الجهود في هذا المجال معتبراً أن المرحلة المقبلة من العمل العربي المشترك سترتكز على دور القطاع الخاص، وهو انطلق من حيث انتهت القمة العربية التي عُقدت الشهر الماضي في تونس، واتخذت قرارات تاريخية في المجال الاقتصادي. ويؤكّد **الهادي الجيلاني** أنّ الرئيس **زين العابدين بن علي** لن يقبل أن تكون مقررات القمة حبراً على ورق وأن تونس شديدة الحرص على تحقيق ما ورد في هذه المقررات، وهذا ما لمسه المشاركون في المؤتمر الأخير لاتحاد الغرف العربية الذي استضافته تونس، والذي ترأسه **الجيلاني**.

يطول الحديث عن التطوّر الذي شهده الاتحاد التونسي للتجارة والصناعة والصناعات التقليدية، والمنجزات التي حققها منذ مطلع التسعينات، والمستوى الذي بلغه القطاع الخاص التونسي في عهد الرئيس **بن علي**، لكن رئيس الاتحاد يردد دائماً ان ما تحقق ليس أكثر من خطوات على طريق التقدم، وأن المطلوب من القطاع الخاص التونسي كثير في جميع المقاييس لأن التحديات كبيرة ولدى تونس ورئيسها طموحات غير محدودة للرقي والتقدّم. ■

الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة
بيت الاقتصاد الجزائري



● الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة هي بمثابة اتحاد للغرف الجزائرية التي تمثّل الولايات والمدن الكبرى. وهي انطلقت بمبادرة من الحكومة كجهاز إداري، إلا أنها تطوّرت مع الزمن وتطوّر دورها بمواكبة نمو القطاع الخاص الجزائري وتطوّره فباتت تضمّ جميع المؤسسات ورجال الأعمال، ويتمّ انتخاب رئيسها من الجمعية العامة التي تضمّ 358 عضواً يمثلون جميع غرف التجارة والصناعة في أنحاء البلاد، وينتخبون من رجال الأعمال في الولايات والمدن. أما المدير العام للغرفة فهو يُعيَّن من قبل وزارة التجارة وهو يمثل الحكومة ويعتبر الرابط الأساسي بين قطاعي الأعمال العام والخاص.

يشمل دور الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة 3 محاور أساسية هي:

– تمثيل قطاعات التجارة والصناعة والخدمات لدى السلطات الحكومية والدفاع عن مصالح هذه القطاعات ومصالح رجال الأعمال.

– القيام بدور استشاري من خلال تقديم الآراء والمقترحات بما يساهم في النمو والازدهار الاقتصادي.

– تقديم الدعم والمساعدة للمؤسسات التجارية والصناعية الوطنية.

وتقوم غرف التجارة والصناعة في الجهات والولايات بالدور نفسه على مستوى ضيّق، الا أن الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة تتميّز عن باقي الغرف بارتباطها بشبكة علاقات اقليمية ودولية واسعة، وتقيم علاقات تعاون مع الخارج.

فالغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة هي عضو في اتحاد الغرف العربية، وفي الغرفة الاسلامية للتجارة والصناعة، وفي جمعية غرف التجارة والصناعة للبحر المتوسط، في غرفة التجارة لمجموعة الـ 77 وفي اتحاد الغرف الاقتصادية للمغرب العربي، فضلاً عن ارتباطها بغرفة التجارة الدولية.

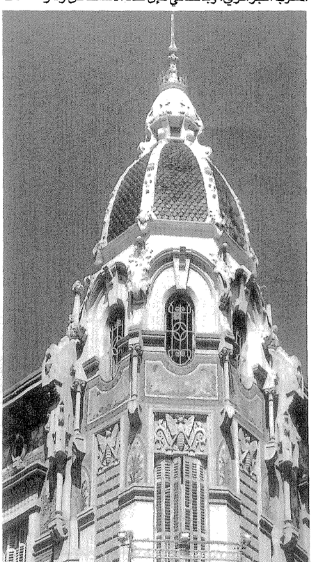
تلعب الغرفة دوراً مهماً في ربط العلاقة بين رجال الأعمال الجزائريين ورجال الأعمال في البلدان الشقيقة والصديقة، وفي هذا المجال تقوم الغرفة بدور مزدوج، فهي ترافق وفود رجال الأعمال الجزائريين في زياراتهم إلى الخارج وتزوّدهم بالمعطيات والمعلومات عن الأسواق التصديرية، كما أنها تستقبل الوفود الأجنبية وتقوم بإرشاد رجال الأعمال وتقديم الإستشارة لهم لاقامة مشاريعهم والإستثمار في الجزائر.

إنطلاقاً من ذلك، عقدت الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة اتفاقات تعاون وأسست مجالس رجال أعمال مشتركة مع أكثر من 40 بلداً منها العديد من البلدان العربية مثل المغرب، تونس، موريتانيا، ليبيا، مصر، قطر، السعودية، سورية، الاردن، البحرين والعراق. وهناك مشاريع اتفاقات ومجالس أعمال يتم التحضير لها مع بلدان أخرى عربية وأجنبية.

وتؤدي الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة العديد من الخدمات والعون لرجال الأعمال الأجانب منذ دخولهم الى الجزائر وخلال التحضير لاقامة مشاريعهم، فهي تزودهم بالمعلومات حول القوانين التجارية والجمركية والمصرفية، وتقدم لهم النصح والارشاد حول فرص الاستثمار، وتضعهم في علاقة مباشرة مع رجال الأعمال الجزائريين، وتتابع مساعدتهم في جميع المراحل. ■

غرفة وهران: 160 عاماً في خدمة اقتصاد الغرب الجزائري

غرفة التجارة والصناعة في وهران هي الثانية في الأهمية على الصعيد الوطني بعد الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة. وكما تشمل الثانية جميع الغرف في الجزائر وهي بمثابة إتحاد الغرف الجزائرية، فإن غرفة وهران تلعب دوراً مشابهاً على صعيد الغرب الجزائري. فهي، رسمياً، تغطي أكبر ولايتين في المنطقة وهما وهران وسيدي بلعباس، وفي كثير من المناسبات والتظاهرات الاقتصادية واللقاءات المهنية تمثّل مجموع ولايات الغرب الجزائري. وبالتالي فإن عدد الأشخاص والمؤسسات



المنضمين تحت لواء غرفة وهران يفوق الـ 60 ألفاً، ويتوزّع نشاطهم على قطاعات التجارة والصناعة والخدمات والاشغال العمومية ويمثلون القطاعين العام والخاص.

مؤسسة عمومية

تأسست غرفة وهران في منتصف القرن التاسع عشر وتحديداً أواخر العام 1844، ويرأسها حالياً **علي حبور** رئيس الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة أيضاً. والغرفة هي مؤسسة عمومية ذات طابع تجاري وصناعي، وعلى هذا الأساس فهي تقدّم المشورة والمقترحات، وتعطي التوصيات وتتّخذ قرارات فاعلة في جميع الشؤون الاقتصادية الخاصة بالولاية. وهي التي تمنح السجل التجاري للمؤسسات العاملة في نطاقها.

نشاط الغرفة

يتركّز النشاط الأساسي للغرفة في 4 محاور مهمة هي الآتية:

– تمثّل الغرفة القطاعات الاقتصادية لدى السلطات العمومية وتنظّم الملتقيات الوطنية والدولية وتسهر على رفع وتيرة التبادل التجاري مع المنطقة، بحيث يشمل هذا الجزء من نشاطها مناطق الغرب مع تركيز مكثف على وهران.

– تنجز الغرفة الدراسات وتلعب دور الاستشارة وتصدر التوصيات في جميع المجالات الاقتصادية.

– للغرفة دور أساسي في الترويج وتنشيط القطاعات الاقتصادية وتنسيق التعاون مع الولايات الأخرى ومع الخارج، وتعزيز التعاون في مجال الأعمال.

– تلعب الغرفة أيضاً دوراً أساسياً في تكوين الموارد البشرية وتدريبها. ويعتبر هذا النشاط من أهم ما تقوم به غرفة وهران لخدمة الاقتصاد في المنطقة وعلى الصعيد الوطني.

تمثيل وزارة التجارة

ونظراً لطابعها العمومي فإنها تمثل بشكل رسمي وزارة التجارة في المنطقة، ويعيّن المدير العام للغرفة من وزارة التجارة، ويتبع إدارياً هو وفريق العمل في الغرفة الى الوزارة. أما رئيس الغرفة فيتم انتخابه من الجمعية العمومية. والأمر نفسه بالنسبة للمكتب التنفيذي للغرفة فهو منتخب من الجمعية العمومية.

أما بالنسبة لولاية سيدي بلعباس، فقد أنشأت غرفة تجارة وصناعة وهران، مكتباً تمثيلياً يضم وحدة إدارية تابعة لها ويلعب الدور نفسه بالتعاون والتنسيق الكامل مع الغرفة.

وعليه فإن غرفة التجارة والصناعة في وهران تقوم بجميع النشاطات المتعارف عليها لدى الغرف التجارية والصناعية في العالم، مضافاً إليها مجموعة من النشاطات الادارية باعتبارها ممثلاً لوزارة التجارة. ■

غرفة التجارة والصناعة في وهران

بيت الخبرة والأعمال
في وهران
ورفيق رجال الأعمال
في مشاريع الشراكة
والاستثمار



CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE L'ORANIE
PALAIS CONSULAIRE 08 BD DE LA SOUMMAME ORAN
Tel.: 041 39.37.42 - 041 39.54.77 - 041 39.12.99 - Fax: 041 39.63.12

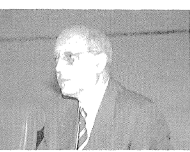
مطاحن هبور في وهران (الجزائر):

صناعة حديثة بمواصفات عالمية

في وهران المدينة الكائنة في أقصى غرب الجزائر، انطلقت مؤسسة "مطاحن هبور" لتزود كل المناطق الغربية للجزائر بأنواع الطحين والحبوب الغذائية، من خلال مصانع تعتبر الأحدث تجهيزاً في الجزائر.

تأسست "مطاحن هبور" بمبادرة من رجل الأعمال الجزائري **عمر هبور**، لتسد فراغاً في الغرب الجزائري، وتوفّر احتياجات المنطقة من الطحين الناتج عن القمح الطري، ومن الحبوب الغذائية (القمح القاسي)، أي الكسكس والبرغل والفريك وغيرها، ويبلغ رأس المال نحو 3 ملايين دولار.

يتولى إدارة المصنع **عبد الحميد بن سعيد**، الذي يقود فريق عمل يضمّ أكثر من 200 شخص بين مهندسين وإداريين وتقنيين ومسؤولين عن الإدارات المالية والتجارية، إضافة إلى العمال المختصين. وتبلغ طاقة الإنتاج نحو 1000 طن يومياً من الطحين، و100 طن في اليوم من الحبوب.


عمر هبور

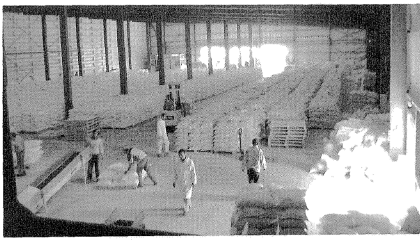
ويقول المدير العام للمؤسسة أنه تمّ تجهيز المصنع بأفضل التقنيات المعروفة في العالم والمستخدمة في طحن القمح بأنواعه، وقد جرت الاستعانة بمعدات سويسرية من ماركة بولر (BUHLER) وهي الأفضل في العالم حالياً.

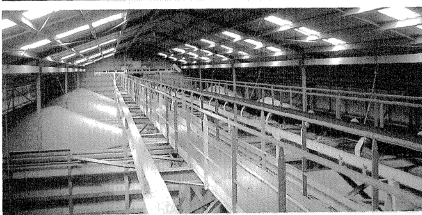
وتجري عملية التصنيع بواسطة معدات أوتوماتيكية في جميع المراحل منذ دخول القمح إلى المصنع وصولاً إلى مرحلة التعبئة والتغليف، في ظل مراقبة آلية دقيقة تتمّ عبر غرفة مراقبة مجهّزة ويتبعها مختبر لمراقبة الإنتاج.

أما بالنسبة للتعليب فيتم شراء أكياس من قياسات مختلفة مصنوعة في الجزائر أهمها من سعة 25 و 50 كلغ، لكن ونظراً إلى الطاقة الإنتاجية الكبيرة، هناك توجّه لدى المؤسسة للتصدير إلى الأسواق المجاورة وإلى البلدان العربية الأخرى، ويجري البحث حالياً في عقد للتصدير إلى أحد البلدان المجاورة، واحتراماً للمواصفات العالمية، تلجأ المؤسسة إلى استيراد أكياس خاصة للتصدير بمواصفات عالمية.

ويؤكد **بن سعيد** أنه يمكن توفير فائض من الإنتاج للتصدير بنحو 500 طن يومياً، وهذا الإنتاج المعدّ للتصدير قادر على المنافسة في جميع المجالات، بفضل جودته والدقّة المتّبعة في مراحل التصنيع، والحرص على تقديم المنتج بأفضل شكل من خلال مواد التعبئة والتغليف المستوردة من أوروبا، إضافة إلى السعر المناسب والقادر على المنافسة.

وعلى الرغم من وجود الكثير من المؤسسات المشابهة في الجزائر، إلا أن إدارة المؤسسة مطمئنة إلى قدراتها التنافسية وإلى سرعة التلبية واحترام شروط العقود سواء بالنسبة للأسواق الداخلية أو بالنسبة لأسواق التصدير. وأضاف **بن سعيد**: "نحن مؤسسة فتيّة ولم نعطِ حتى الآن كل ما عندنا، ومع ذلك فقد نجحنا في الحصول على حصة لا بأس بها من السوق، بفضل المزايا التنافسية التي نملكها، ونواصل جهودنا لزيادة هذه الحصة وللحصول على أسواق تصديرية. ونحن نفتخر بما أنجز في هذه المؤسسة من تجهيزات حديثة وأسلوب إداري عصري وقدرة على التكيّف وتلبية جميع الطلبات والرغبات". ■







عبد الله بن زايد يفتتح "الملتقى"، ويبدو إلى اليمين رئيس الهيئة العليا للسياحة في السعودية الأمير سلطان بن سلمان آل سعود، وإلى اليسار وزير الإعلام الكويتي محمد أبو الحسن ومدير عام دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي خالد بن سليّم

سوق السفر العربي:

السياحة البينية، المشاريع العملاقة وفورة الفنادق

دبي – الاقتصاد والأعمال

ما يميّز معرض سوق السفر العربي "الملتقى 2004" هذا العام، هو التركيز بشكل كبير على تنمية السياحة العربية البينية، التي لم تعد مجرّد بديل عن إحجام شريحة ملحوظة من السيّاح العالميين عن القدوم إلى المنطقة لأسباب أمنية وسياسية ونفسية واقتصادية ونتيجة حملات إعلامية مضلّلة في وسائل الإعلام الأميركية خصوصاً، بل أصبحت سوقاً حقيقية تبني الوجهات السياحية العربية التقليدية والناشئة حساباتها عليها.

كما تميّزت الدورة الحادية عشرة من "الملتقى" التي عقدت في دبي من 4 إلى 7 أيار/مايو الماضي، بمشاركة 1400 شركة من 55 دولة، بإعلان العديد من مشاريع دبي العقارية والسياحية العملاقة عن مبيعاتها أو عن خطواتها التنفيذية. وتميّزت أيضاً بإقبال المشترين من مختلف قارّات العالم، شركاتٍ وأفراداً، على تشييد الفنادق والمرافق وشراء الوحدات السكنية، علماً أن معظم هذه المشاريع كان أُعلن عنها سابقاً.

إلى ذلك، تميّز "ملتقى" هذا العام بفورة غير مسبوقة في نشاط مجموعات الفنادق العالمية في المنطقة العربية، حيث بلغ عدد عقود إدارة الفنادق التي أُعلن عنها للأعوام الثلاثة المقبلة أكثر من 100 عقد.



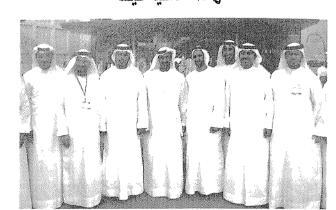
جانب من الملتقى

عبدالله بن زايد: محاربة البيروقراطية والإرهاب لتنشيط السياحة

اعتبر وزير الإعلام والثقافة الإماراتي الشيخ عبدالله بن زايد آل نهيان، خلال افتتاحه الملتقى، أن الصعوبات التي تعترض تطوير السياحة البينية العربية هي بيروقراطية في كثير من الأحيان، كصعوبة إصدار التأشيرات وإجراءات التفتيش المشدّدة والتأخير في نقاط الحدود، داعياً إلى عقد اجتماع مشترك بين وزراء السياحة والداخلية العرب لتذليل العقبات التي تقف أمام انسياب حركة السياحة العربية البينية.

وحول تأثير العمليات الإرهابية في عدد من الدول العربية على نموّ السياحة في المنطقة، شدّد **عبدالله بن زايد** على ضرورة محاربة الإرهاب بأشكاله وصوره كافة.

الإمـــارات: نهضـة سـياحيـة



أحمد بن سعيد آل مكتوم، متوسطاً من اليمين: مبارك المهيري، خليفة المنصوري وأحمد بن سيف آل نهيان. ومن اليسار: جمال الحاي، ناصر النويس وسلطان بن طحنون آل نهيان

على الرغم من أن الإمارات لا تملك مقوّمات سياحية طبيعيّة، إلا أنها استطاعت أن تتفوّق على دول عريقة لديها الإمكانات الطبيعية والتاريخية والأثرية. فاعتماد الإمارات على النفط كمصدر أساسي للدخل القومي يتناقص عاماً بعد آخر، بينما يتنامى دور القطاع السياحي في دعم الاقتصاد الوطني، حسب عبدالله بن زايد.

فالسياحة في الإمارات تنافسٌ وتكامل بين القطاعين العام والخاص وبين الإمارات نفسها. هذا ما تشير إليه مشاركة إمارات أبوظبي ودبي والشارقة والفجيرة، بهيئاتها السياحية وفنادقها وشركاتها الخاصة، ضمن أجنحةٍ مختلفة وتحت مظلّة واحدة هي تنمية السياحة وتعظيم مشاركتها في الناتج القومي وريادتها إقليمياً.

العين: مليون ليلة وليلة

كشف رئيس مجلس إدارة هيئة التطوير الإقتصادي والترويج السياحي في العين الشيخ **سلطان بن طحنون آل نهيان** أن المدينة تستهدف تنفيذ خطة تشمل زيادة الطاقة الفندقية من نحو 750 غرفة حالياً إلى 3000 غرفة خلال خمس سنوات، وزيادة الليالي الفندقية من 150 ألف ليلة حالياً إلى مليون ليلة.

وأعلن **سلطان بن طحنون** عن إطلاق برنامج خاص بالتعاون مع منظمة "اليونسكو" لترميم وتطوير الآثار التاريخية في مدينة العين، إضافة إلى افتتاح أول فرع في المنطقة العربية للمركز العالمي للتراث التابع لمنظمة "اليونسكو" في مدينة العين.



طحنون بن محمد آل نهيان، ممثل الحاكم في المنطقة الشرقية متوسطاً أحمد بن سعيد آل مكتوم (اليسار) وسلطان بن طحنون

وقال "إن مشاركة إمارة أبوظبي لأول مرّة في جناح مشترك في سوق السفر العربي هو بداية إنطلاقة جديدة للترويج السياحي للإمارة تحت اشراف هيئة التطوير الإقتصادي والترويج السياحي في العين في كافة المحافل والأسواق الدولية، علماً أن جناح الإمارة كان الأكبر في الملتقى بمساحة 500 متر مربّع وضمّ 56 شركة وفندقاً.

دبي: مضاعفة الطاقة الفندقية



خالد بن سليّم

صرّح مدير عام دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي **خالد أحمد بن سليّم** بأن الإمارة بحاجة إلى مضاعفة عدد الغرف الفندقية خلال السنوات الثلاث المقبلة من 26 ألف غرفة حالياً لتتمكّن من استيعاب الطفرة السياحية التي تشهدها. ولفت إلى أن مساهمة قطاع السياحة في الناتج الإجمالي في دبي العام الماضي بلغ 17 في المئة وأن نموّ القطاعات المساعدة بلغ 28 في المئة. وأشار إلى أن المشاريع التي أعلنت عنها دبي مؤخراً جاءت في الوقت المناسب، "رغم أننا بحاجة إلى أن تكون هذه المشاريع أسرع في التنفيذ والتشغيل، وفي تلبية الطلبات الموجودة حالياً".

وأعلن بن سليّم أن الدائرة تعكف حالياً على إنجاز الخطة الستراتيجية الجديدة والتي تمتد من بداية العام 2005 حتى العام 2010، مشيراً إلى أن الدائرة حققت كل أهدافها وأكثر في الخطة الحالية التي تنتهي آخر العام الحالي.

ولفت بن سليّم إلى أن المهرجانات العربية تحتاج إلى تنسيق زمني لضمان النجاح بشكل أكبر وأوسع، وتوزيعها على مدار العام.

الشارقة: تطوير البنية التحتية



محمد النومان

أكّد مدير عام هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة **محمد النومان** سعي الإمارة إلى تطوير إمكاناتها السياحية والترويج لها، "خصوصاً وأن الإمارة مقبلة على مرحلة مهمّة تشمل عمليات تطوير وتحديث في مختلف جوانب البنية التحتية بشكل عام، من مشاريع حديثة وضخمة للطرق، إلى تطوير حركة النقل وسيارات الأجرة العاملة في الإمارة من خلال مؤسسة الشارقة للنقل، إضافة إلى الخطط الجديدة لإنشاء 4 فنادق جديدة و4 مراكز تجارية جديدة".

وأشار **النومان** إلى ارتفاع معدّل إشغال الفنادق في الشارقة العام الماضي بنسبة 25 في المئة عن العام 2002، مؤكّداً بأن مشاريع تطوير وتوسعة مطار الشارقة، وإنشاء شركة العربية للطيران، وعملية تصنيف فنادق الإمارة التي ستتمّ مستقبلاً، كلّها تعتبر عوامل إيجابية تبشّر بمستقبل مشرق للحركة السياحية في الشارقة.

يُذكر أن عدد النزلاء في فنادق الشارقة خلال العام 2003 بلغ 857 ألف سائح، في حين بلغ العدد للأشهر الثلاثة الأولى من العام الحالي 263 ألفاً، ما يؤشّر إلى إمكانية تخطّي الإمارة لحاجز المليون سائح هذا العام.



الفجيرة: رهان على المنتجعات

أعلن رئيس هيئة سياحة الفجيرة الشيخ **سعيد بن سعيد الشرقي**، أن عدد السيّاح إلى إمارة الفجيرة ارتفع بنسبة 48 في المئة، "نتيجة الشراكة الناجحة بين الحكومة والقطاع الخاص لترويج الإمارة".

واعتبر **الشرقي** أن المنتجعات الفندقية الفخمة على غرار "لو ميريديان شاطئ العقة" تعتبر من الأسباب الأساسية لنجاح البرامج الترويجية لإمارة الفجيرة. ومن المتوقّع وصول نسبة الإشغال في الفندق للعام 2004 إلى أكثر من 82 في المئة، موضحاً أن الفجيرة لم تعد اسماً جديداً في صناعة السياحة ويمكن أن يكون لها موقع مميّز على خارطة السياحة العالمية.

المشاركة العربية: السياحة البينية

المشاركة العربية في "ملتقى" هذا العام أبرزت تطوّراً لافتاً، سواء على مستوى حجم الأجنحة ونوعية الشركات والفنادق المنضوية تحت لوائها، أو من حيث الإعلان عن استراتيجيات واستثمارات ونشاطات تهدف في مجملها إلى تطوير قطاع السياحة العربية، خصوصاً البينية منها.

تميّزت الكويت بعرض خطتها السياحية للعشرين سنة المقبلة، كما تميّزت قطر بالتركيز على خطتها التنموية السياحية باستثمارات تبلغ 15 مليار دولار، حيث كانت أعلنت عن هذه الخطة على هامش القمة العالمية للسياحة والسفر (الدوحة، 1 و2 أيار/مايو) وقبل يوم واحد من انعقاد "الملتقى"، كذلك تميّزت المشاركة المصرية والأردنية والتونسية واللبنانية والسعودية.

الكويت: ستراتيجية عشرينية

أعلنت الوكيل المساعد لشؤون السياحة في وزارة الإعلام الكويتية **نبيلة العنجري** أن الكويت وضعت ستراتيجية سياحية للسنوات العشرين المقبلة مع بيوت استشارية عالمية، وبإشراف منظمة السياحة العالمية وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي، ومن المتوقع البدء بتطبيق هذه الستراتيجية مطلع العام 2005.

وأشارت **العنجري** إلى العجز الكبير في الميزان السياحي الكويتي، حيث تقدّر المبالغ التي ينفقها الكويتيون على السياحة الخارجية سنوياً بنحو 3 مليارات دولار، مؤكدةً أن الكويت تهدف بالدرجة الأولى إلى تطوير السياحة الداخلية، بناءً على دراساتٍ أظهرت بأن 79 في المئة



من اليسار: نبيلة العنجري ورشيد الطبطبائي

من الكويتيين الذين يقضون إجازاتهم في الخارج على استعداد لقضاء هذه الإجازات في الكويت إذا توفّرت البيئة السياحية الداخلية. كما تتضمّن الستراتيجية تشجيع السياحة البينية مع دول مجلس التعاون الخليجي، خصوصاً السياحة العائلية وسياحة رجال الأعمال والمؤتمرات والمعارض.

وقالت: "إن الحكومة قرّرت منذ شهر آذار/مارس الماضي إعطاء تأشيرة دخول في المطار والمنافذ لـ 34 جنسية، كما تجري دراسات للسماح للمقيمين في دول مجلس التعاون الحصول على التأشيرة في المنافذ أيضاً.

وختمت **العنجري** "بأن هنالك أكثر من 115 شركة تقدّمت للتأهيل لإقامة مشروع "جزيرة فيلكا" وفق نظام B.O.T، حيث تقدّر كلفة هذا المشروع بنحو 3,3 مليارات دولار، ويحتوي على فنادق وشاليهات ومراكز ترفيهية ومجمّعات سكنية. كما بدأت الدراسات لتطوير جزيرة بوبيان، ويجري حالياً بناء نادٍ عالمي للغولف بقيمة 5 ملايين دولار وسيتمّ افتتاحه بداية العام المقبل.

بدوره، قال وكيل وزارة التجارة والصناعة **رشيد الطبطبائي**: "إن الكويت بدأت بتطبيق قانون الاستثمار الأجنبي الذي تمّ إقراره في العام 2003، حيث يمكن للمستثمر الأجنبي تأسيس شركات وإقامة مشاريع يملكها بنسبة 100 في المئة، بما في ذلك القطاع السياحي". مشيراً إلى العديد من المشاريع السياحية التي يجري إنشاؤها حالياً، ومن بينها أكثر من 20 فندقاً من جميع الفئات، إضافة إلى منتجعات وشقق فندقية ومراكز ترفيهية.

مصر: 9 ملايين سائح



مشاركة مصرية بارزة في "الملتقى"

وصل عدد السيّاح إلى مصر خلال العام 2003 إلى أكثر من 6 ملايين سائح، قضوا 53 مليون ليلة فندقية. وبلغ عدد السيّاح العرب منهم 1,3 مليون سائح، قضوا 15 مليون ليلة فندقية. وتهدف مصر إلى الوصول بالعدد، حسب خطة وزارة السياحة، إلى 9 ملايين سائح بحلول العام 2007.

وترتكز الخطة إلى تنويع المنتَج السياحي المصري بين السياحة الأثرية والبيئية والعلاجية وسياحة المعارض والمؤتمرات وسياحة الصحراء والمهرجانات.

أمّا بالنسبة للاستثمار السياحي، فترتكز خطة التحديث إلى ثلاثة محاور هي: توفير كافة الحوافز والتسهيلات للقطاع الخاص، تبنّي مفهوم مركز التنمية السياحية المتكاملة وانتهاج سياسة التنمية السياحية المتوازنة. واستناداً على هذه المحاور حققت الاستثمارات السياحية طفرة كبيرة، حيث زاد عدد الغرف الفندقية من 59 ألف غرفة العام 1992 إلى 137 ألفاً غرفة حالياً.



ذيب
THEEB
الآن فرعنا الجديد في مطار الملك خالد الدولي بالرياض
THEEB
ذيب تنفرد بموديلات ٢٠٠٤ م في مطارات الرياض وجدة و الدمام .
سيارات أتوماتيك بمختلف الطرازات و الاحجام موديلات ٢٠٠٤ م .
حرية التنقل بالسيارة إلى دول مجلس التعاون الخليجي والدول العربية .
عضوية ذيب ...
مفهوم جديد لتأجير السيارات
المنطقة الوسطى : المركز الرئيسي
(الدائري الشرقي مخرج ١٢ ـ ١٣) ٤٩٣٩٢٢٢-٤٩٦٧٥٧٦
الملز (٢٤) ساعة : ٤٧٧٨٥٥١
مطار الملك خالد الدولي: ٢٢٠٠٠٠٣-٢٢٠٠٠٠٤
الغربية : الإدارة / التحلية:٦٧٦٠٠٤٣
مطار الملك عبدالعزيز الدولي:٦٨٥٠٦٣٥
الشرقية: الإدارة / الدمام :٨٤٣٠٩٥٩
مطار الملك فهد الدولي:٨٨٣٨٧٣٠
خدمات العملاء:
E-mail : info@theeb.com.sa
www.theeb.com.sa



الأردن: عودة الأميركيين

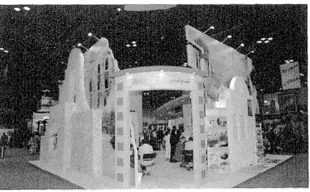

مروان خوري

حقق قطاع السياحة الأردني ارتفاعاً بنسبة 24,3 في المئة خلال الربع الأول من العام الحالي، حيث استقطبت الأردن 331 ألف زائر مقارنة بـ 266 ألفاً خلال الفترة نفسها من العام الماضي. وجاء النموّ الأكبر في عدد الزائرين من الولايات المتحدة الأميركية، حيث تضاعفت أعدادهم بنسبة 108 في المئة عن الأشهر الثلاثة الأولى من العام 2003. كما شكّل عدد الزائرين القادمين من الدول العربية الغالبية العظمى من إجمالي السيّاح، وارتفع معدّل إقامة السائح من 3,34 أيام العام الماضي إلى 4,19 أيام هذا العام.

ووقّعت الأردن إتفاقية لتشجيع التبادل السياحي مع الإمارات، تنصّ على تشجيع وكالات السفر في البلدين على تنظيم رحلات سياحية بينية، بالإضافة إلى تنشيط السياحة العلاجية وتبادل الخدمات والخبرات في مجال تنمية السياحة الصحراوية.

كما أعلنت هيئة تنشيط السياحة الأردنية عن اكتمال استعداداتها لاستقبال السيّاح العرب خلال فصل الصيف، عبر مجموعة نشاطات وفعاليات ثقافية وفنية أبرزها مهرجان جرش وسوق عكاظ.

تونس: نموّ السياحة العربية


الجناح التونسي

وقّعت تونس والإمارات اتفاقية للتعاون السياحي بين البلدين، وتنص الاتفاقية على أن يبذل الطرفان جهودهما لتطوير الاستثمارات والشراكة في القطاع السياحي والقطاعات الأخرى المرتبطة به.

واستقبلت تونس خلال الربع الأوّل من العام الحالي مليوناً و68 ألف سائح، بنموّ 11 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. ونمت السياحة العربية إلى تونس خلال هذه الفترة بنسبة 42 في المئة.

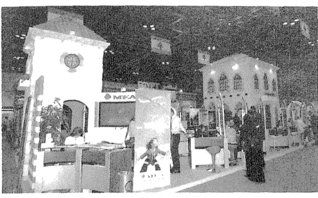
تجدر الإشارة إلى أن تونس استقبلت العام الماضي أكثر من 5 ملايين سائح، بينهم نحو مليون سائح من فرنسا لوحدها، وشكّل هؤلاء مع الألمان والإيطاليين والإسبان نحو 80 في المئة من إجمالي عدد السيّاح إلى تونس في العام 2003.

لبنان: تخطّي المليون

استقبل لبنان خلال العام 2003 أكثر من مليون و25 ألف سائح. وتوقّع رئيس الجناح اللبناني في "الملتقى" **فيصل فتفت** ارتفاع هذا العدد إلى مليون و250 ألف سائح هذا العام.

واعتبر **فتفت** أن تطوّر البنية التحتية السياحية وإنشاء الفنادق والمشاريع الجديدة كان لها الأثر الإيجابي في التطوّر والنموّ السياحي الحاصل، سواء في لبنان أو باقي الدول العربية. وقال إن نصيب الدول العربية من السياحة العالمية في الربع الأول من العام الجاري وصل إلى 5 في المئة بنسبة نموّ 2 في المئة، متوقعاً أن يحقق لبنان والمنطقة العربية نموّاً مستقبلياً جيّداً في القطاع السياحي، بالنسبة لعدد السيّاح ونِسب الإشغال في الفنادق.

واللافت كان حضور وزير السياحة اللبناني **علي عبد الله** وحرصه على زيارة كافة الأجنحة في "الملتقى".


الجناح اللبناني

السعودية: مشاركة مميّزة

شكّل جناح المملكة العربية السعودية حدثاً مميزاً عبر إدخال النشاط الفني لجذب الزوار، فقدّم منظمّو الجناح السعودي رقصات فنية لكلّ مدينة من المدن السعودية.

وعقدت الشركات السعودية العارضة في جناح المملكة 15 اتفاقية مع شركاتٍ عربية للتعامل بشكل مباشر من دون وسطاء، إضافة إلى الاتفاق مع 120 وكالة سفر وسياحة خليجية وعربية وعالمية لإيجاد زبائن جدد للشركات المشاركة.

ووفّر التواجد في جناح المملكة تحت مظلة الهيئة العليا للسياحة فرصة كبيرة للتعريف بالسياحة في السعودية وعرض منتجات الجهات المشاركة. وكان الجناح السعودي خير صورة عن قطاع السياحة في المملكة، وأظهر تنوّع الأنماط السياحية التي تتمتع بها مناطقها كالسياحة الثقافية، الرياضية، التاريخية، العلاجية وسياحة المؤتمرات. وتميّز الجناح بالتراث العربي الأصيل، كما جذبت الشركات المتخصصة في برامج الحج والعمرة العديد من الزوّار.



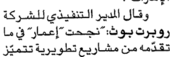
المملكة: جناح مميّز وإقبال كبير

المشاريع العملاقة: البيع بالجملة

مشاريع دبي العملاقة جذبت زوار "الملتقى" من أرجاء العالم كافة، حيث تمّ الإعلان عن مشاريع جديدة، بالإضافة إلى إطلاع المهتمين على الخطوات التنفيذية للمشاريع القائمة، والأبرز من ذلك الإعلان عن مبيعاتٍ لمرافق ووحداتٍ ضمن هذه المشاريع فاقت كلّ التوقعات.

إعمار: برج دبي

شهد جناح "إعمار" إقبالاً كبيراً من قبل المستثمرين العرب والأجانب، خصوصاً على مشروع برج دبي، الذي يضمّ أطول برج في العالم، و"دبي مول" أضخم مركز تسوّق وترفيه. كما قامت "إعمار" بعرض عددٍ من مشاريعها التطويرية ومن ضمنها "المرابع العربية" و"تلال الإمارات".



روبرت بوث

وقال المدير التنفيذي للشركة **روبرت بوث**: "نجحت "إعمار" في ما تقدّمه من مشاريع تطويرية تتميّز بمقاييسها العالمية، في دفع عجلة الصناعة العقارية قدُماً في الدولة، وعززت من نمو القطاع الاقتصادي والسياحي في دبي، حيث أثارت مشاريع إعمار العقارية ووحداتها السكنية اهتمام الكثير من المستثمرين الذين توافدوا إلى دبي من مختلف أنحاء العالم للإطلاع عن كثب على هذه المشاريع".

وأضاف **بوث**: "يشكّل مشروع برج دبي، الذي يتضمّن وحدات سكنية تتمثل في مجمع "ذي ريزيدنسز" وفندق "أرماني" ومكاتب تتمثل في "مجمّع المكاتب" ومحلات تسلية وترفيه ومدينة قديمة و"دبي مول"، نقطة جذب لكافة المستثمرين المهتمين في المشاريع السكنية والتجارية متعدّدة الإستخدامات في الإمارة".

وقال: "توفّر الأحياء السكنية "سافانا في المرابع العربية" و"هاتان في نادي الغولف للإمارات"، والتي تعتبر الأولى من نوعها في المنطقة، تجربة عصرية فريدة للساكنين، نظراً لموقعهما الفريد ضمن أفضل ملاعب الغولف الموجودة في العالم، ملعب "منتغمري" للغولف وملعب الغولف الصحراوي".

نخيل: جزر "النخلة" و"العالم"

أضافت "نخيل" بيتاً من الشعر للشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** على مشروع جزيرة "النخلة جبل علي"، يقول:

أكتب على الماء ومن قبلي كتب ع الماء
إن الصعايب لها بين الرجال إرجال

ويمكن مشاهدة بيت الشعر من الجوّ بواسطة "المساكن المائية" القائمة عليه والتي يتكوّن كلّ منها من أربعة غرف.

كما كشفت "نخيل" عن أسعار جزر مشروع "العالم"، وتراوح بين 180 إلى 300 درهم لكلّ قدم مربّع، طبقاً لحجم الجزيرة وقربها من الجزر الأخرى. كما تراوح سعر الجزر بين 23 إلى 135 مليون درهم.

ويتكوّن مشروع "العالم" من 300 جزيرة تمّ توزيعها لتكوّن شكل خريطة العالم. وتراوح مساحة كلّ جزيرة بين 100 ألف قدم مربّع إلى 450 ألفاً، مع وجود ممرّ مائي يبلغ عرضه مئة متر يفصل كلّ جزيرة عن الأخرى. وتبلغ كلفة المشروع ثلاثة مليارات دولار، ويقع على بعد أربعة كيلو مترات من شواطئ مدينة دبي.



النخلة جبل علي

كذلك باعت "نخيل" كافة الوحدات السكنية في مشروع "الميل الذهبي" (Golden Mile) الذي تقوم بتطويره فوق جزيرة "النخلة جميرا"، وذلك خلال 48 ساعة فقط من طرحها للبيع خلال فعاليات "سوق السفر العربي". وراوحت أسعار الشقق بين 250 ألف دولار و550 ألفاً، علماً أن وحدات "الميل الذهبي"، البالغ عددها 780 شقة بكلفة 300 مليون دولار، هي استثمار مشترك بين "نخيل" وشركة "إيفا" للفنادق والمنتجعات (IFA) الكويتية.

وتخطط "نخيل" لتطوير "مركز القرية"، وهو مشروع سكني وتجاري على منطقة جذع جزيرة "النخلة جميرا".

دبي لتطوير المشاريع السياحية: دبي لاند

عرضت شركة "دبي لتطوير المشاريع السياحية"، التابعة لـ "هيئة دبي للاستثمار والتطوير"، مشروع "دبي لاند" وهو أكبر مشروع للسياحة العائلية على مستوى العالم بكلفة 5,5 مليارات دولار، ويتضمّن 6 عوالم رئيسية تضمّ كلّ منها مشاريع مختلفة، وهي: عالم



سالم بن دسمال، المدير التنفيذي لشركة دبي لتطوير المشاريع السياحية (اليمين) وخالد بن عبدالعزيز القاسمي أثناء التوقيع على العقد





مشروع "دبي لاند"

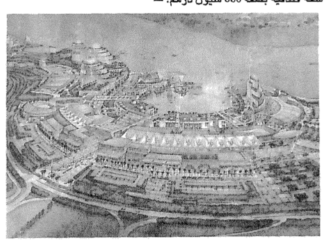
الترفيه، عالم تجارة التجزئة، عالم الرياضة والمخيّمات، عالم السياحة البيئية، عالم العطلات وعالم المدينة. ويبلغ عدد المشاريع الرئيسية ضمن هذه العوالم الستّة 45 مشروعاً رئيسياً يشكّل كلٌّ منها عالماً مختلفاً، إلى جانب 200 مشروع فرعي.

كما أعلنت "دبي لتطوير المشاريع السياحية" لاحقاً عن توقيع اتفاقية مع مستثمرين محليين لتأسيس مشروع رياضي جديد ضمن "دبي لاند" تحت إسم "عالم الإمارات الرياضي"، بتكلفة تزيد على 360 مليون درهم. ويتولّى تطوير المشروع كلّ من رئيس مجلس إدارة شركة "ليبرتي للإستثمار" الشيخ خالد بن عبدالعزيز القاسمي، مؤسس بطولة رالي الإمارات محمد عمر الماجد.

دبي فيستيفال سيتي: بدء الإنشاءات

بدأت "دبي فيستيفال سيتي" الأعمال الإنشائية لأكثر من نصف المجمّعات الخمسة عشر التي يضمّها المشروع. حيث يتمّ وضع اللمسات النهائية على منتجع البادية للغولف الذي يتكوّن من 18 حفرة، في حين ستبدأ قريباً الأعمال التطويرية لنادٍ وأكاديمية على مستوى عالمي.

إلى ذلك، بدأت أعمال وضع الأساسات لمدينة الواجهة المائية في المشروع، التي تضمّ مركزاً للترفيه والضيافة والتجزئة على مساحة 1,8 مليون متر مربّع. كما ستبدأ قريباً الأعمال الإنشائية لفندق "إنتركونتيننتال دبي فيستيفال سيتي"، الذي يضمّ 500 غرفة و100 شقة فندقية بكلفة 600 مليون درهم. ■



مشروع دبي فيستيفال سيتي

أخبار "الملتقى"

"رفاد" تشتري جزيرة "أديلايد"

اشترت شركة "رفاد" للفنادق والمنتجعات جزيرة "أديلايد" في مشروع العالم الذي تمتلكه حكومة دبي وتديره شركة "النخيل". وتقدّر قيمة الصفقة بنحو 130 مليون درهم (35 مليون دولار). وتبلغ مساحة الجزيرة 45 ألف متر مربّع وهي تمثل قارة أستراليا ضمن المشروع.

"رفاد"، المتخصّصة في تطوير وإدارة الفنادق، هي شركة دولية تتخذ من هولندا مقرّاً رئيسياً لها، ومن الكويت مقرّاً لعملياتها الإقليمية في الشرق الأوسط. ولديها شركاء عقاريون في الكويت من أبرزهم شركة "الصواف العقارية" المموّلة لشراء جزيرة "أديلايد". وتسعى "رفاد" لزيادة عدد منشآتها الفندقية إلى عشرة في نهاية العام الحالي، وهي تستهدف لتحقيق هذا الهدف دول مجلس التعاون الخليجي ولبنان ومقدونيا والجبل الأسود وألمانيا والدنمارك ويوغسلافيا.

دناتا: الإنتشار إقليمياً



راشد النوري، نائب رئيس أوّل وكالات دناتا، يتوسّط من اليمين: سمير دقاق، فريد مولر، إد فولر وأنطون نجار، خلال التوقيع على إتفاقية ماريوت

كشفت وكالات دناتا عن خطة لتوسيع شبكتها في المنطقة، تتضمّن استثمار 100 مليون درهم خلال العامين المقبلين لتطوير البنية الأساسية لقطاع السفر في الكويت والسعودية.

دناتا، التابعة لمجموعة الإمارات، وقّعت مؤخراً على اتفاقية لتأسيس شركة مشتركة مع الوكالات العالمية للسياحة والسفر في اليمن، بعد أن وقّعت سابقاً اتفاقيات مماثلة مع الكويت والمغرب. كما وقّعت دناتا على اتفاقية مع ماريوت العالمية أوكلت إليها الأخيرة إدارة سفرياتها في الشرق الأوسط، بالإضافة إلى توقيع اتفاقية مع شركة رويال جت للطيران الخاص، التي عيّنت دناتا وكيلاً عاماً لمبيعاتها في دبي والإمارات الشمالية.

ألفا تورز: رقم قياسي

حققت "ألفا تورز" للسياحة رقماً قياسياً خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي، حيث نجحت في استقطاب أكثر من 48 ألف سائح من 30 دولة إلى دبي، بمعدّل 4 إلى 5 ليال فندقية لكلّ سائح.

كما دشّنت رسمياً شركة "ألفا هوليداي" التابعة لها، والمتخصّصة بتقديم عروض سفر إلى الخارج للمواطنين والمقيمين في دولة الإمارات. كذلك أعلنت الشركة عن إعداد برامج تدريبية خاصة لجميع موظفيها لتطوير كفاءتهم تكنولوجياً وسياحياً.



غسان العريضي، المدير العام

أبو ظبي الوطنية للفنادق: تطوير وتوسعة

تستعدّ شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق لتنفيذ خطة تطوير وتوسعة في عدد من فنادق الشركة، بتكلفة إجمالية تصل إلى 100 مليون درهم. وتشمل الخطة إنجاز عمليات تطوير لفندقيّ "هيلتون أبوظبي" و"ميريديان أبوظبي"، إضافة إلى تطوير فندق "هيلتون العين" والذي سيتمّ إنشاء عدد من المرافق الجديدة الخاصة به، تشمل ملعباً للغولف ونادياً صحياً ورياضياً وإضافة مجموعة من الشاليهات الجديدة إليه.

الوطنية للسياحة والفنادق: إستثمار مغربي

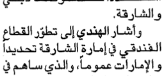
أعلنت المؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق في أبو ظبي عن امتلاك 15 في المئة من أسهم فندق "هيلتون الرباط" في المغرب، وبناءً عليه تقوم المؤسسة بالإشراف على الفندق الذي يضمّ 249 غرفة وجناحاً و20 شاليهاً.

كما أعلنت المؤسسة عن افتتاح فندقين جديدين في أبو ظبي مع نهاية العام الحالي، وهما: "منتجع الدانات" (5 نجوم) في جبل الظنة ويضمّ 109 غرف و6 شاليهات، وفندق "شاطئ الراحة" الذي يضمّ 86 غرفة و13 جناحاً و24 شاليهاً.

المها ريجنسي: 3 فنادق

توقّع مدير عام فندق "المها ريجنسي سويتس" (137 جناحاً) في الشارقة **غسان الهندي** أن يكون موسم الصيف مزدحماً بالعائلات الخليجية والعربية التي ستتوافد إلى دولة الإمارات العربية المتحدة، خصوصاً دبي والشارقة.


غسان الهندي



وأشار الهندي إلى تطوّر القطاع الفندقي في إمارة الشارقة تحديداً والإمارات عموماً، والذي ساهم في تطوّر وازدهار الحركة السياحية في الدولة، معلناً أن مجموعة عودة – لندن، لصاحبها د. **فؤاد عودة**، المالكة لفندق "المها ريجنسي سويتس"، ستقوم بإنشاء فندق "المها 2" في الشارقة وفندق في دبي وآخر في بيروت.





كريس مولوني رئيس مكتب العمليات في مجموعة فنادق انتركونتيننتال في الشرق الأوسط وجنوب أفريقيا، يتسلّم جائزة أفضل سلسلة فنادق عالمية وبدا من اليمين بيار الأشقر وندى السردوك ورؤوف أبوزكي (اليسار)



علي عبدالله وزير السياحة اللبناني يتسلم جائزة لبنان "المقصد السياحي الأكثر شعبية في الشرق الأوسط"

في استفتاء سياحي لـ"الاقتصاد والأعمال" و"ميدل ايست ترافل"

جوائز لـ 39 مؤسسة سياحية من 19 بلداً عربياً وأجنبياً

برعاية وزير السياحة د. **علي حسين عبدالله**، أقامت **مجموعة الاقتصاد والأعمال** حفل عشاء ساهر في فندق انتركونتيننتال فينيسيا حضره إضافة الى الوزير، مدير عام الوزارة السيدة **ندى السردوك**، ورئيس اتحاد نقابات السياحة في لبنان **بيار الاشقر** وحشد من المدعوين يتقدمهم مسؤولون وسفراء ورجال أعمال وقادة مؤسسات سياحية وفندقية من لبنان ومن معظم البلدان العربية، ومن بعض البلدان الأوروبية والآسيوية.

وقد تمّ خلال مأدبة العشاء الإعلان عن نتائج الاستفتاء الذي أجرته مجلتا **"الاقتصاد والأعمال"** و**"ميدل ايست ترافل"** التابعتان للمجموعة والذي شمل شرائح مختلفة من قراء المجلتين في عدد من البلدان العربية والاوروبية. وقد تلقّت المجلتان 1364 استمارة تعكس آراء وخيارات كبار المدراء والتنفيذيين الذين يسافرون باستمرار. وتوزّعت الأجوبة على دول عدة هي: الجزائر، البحرين، مصر، فرنسا، الكويت، لبنان، المغرب، عمان، قطر، المملكة العربية السعودية، سورية، تونس، الإمارات العربية المتحدة، المملكة المتحدة إضافة الى بلدان أخرى أوروبية وآسيوية.

تمّ خلال الحفل توزيع 39 جائزة على الفائزين في نشاطات سياحية مختلفة شمل 9 فئات أساسية هي:

1 – المقاصد السياحية الأكثر شعبية: في الخليج – أفريقيا – أوروبا الشرقية – آسيا – الشرق الأوسط وأوروبا الغربية.

2 – أفضل شركة طيران للسفر: داخل الخليج – داخل الشرق الأوسط – الى أفريقيا – الى أوروبا – الى شمال أميركا – الى الشرق الأقصى

3 – الأسواق الحرة الأكثر شعبية عربياً وعالمياً

4 – الشبكات السياحية الأكثر استخداماً

5 – بطاقات الائتمان الأكثر استخداماً

6 – أفضل فندق في 18 عاصمة أو مدينة في الشرق الأوسط

7 – أفضل سلسلة فنادق عربية

8 – أفضل سلسلة فنادق عالمية

9 – شركات البريد السريع الأكثر استخداماً عربياً وعالمياً



توان إبراهيم عبدالله المدير الإقليمي العام للشرق الأوسط وأفريقيا في الطيران الماليزي، وخيرول فهمي مهدي عيني مدير مكتب لبنان يتسلمان الجائزة



نزار خوري رئيس الدائرة التجارية لطيران الشرق الأوسط يتسلّم جائزتي أفضل شركة طيران داخل الشرق الأوسط وأفريقيا



باسكال غوفان مدير عمليات مجموعة فنادق إنتركونتيننتال – لبنان يتسلم الجائزة



وزير السياحة اللبناني علي عبدالله
يسلّم الجائزة لماجد المعلى مدير طيران الإمارات – لبنان

التنافس

مدير عام **مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي** تحدّث في مستهل الحفل فقال: "يأتي هذا الاستفتاء الدوري، الذي بات تقليداً يتكرر مرة كل سنتين، انعكاساً لاهتمام المجموعة بالقطاع السياحي منذ انطلاقتها والذي تتوّج بامتلاكها قبل نحو أربع سنوات مجلة "ميدل ايست ترافل" المعنية بقطاعي السياحة والسفر والتي تصدر باللغة الإنكليزية، كما تتوّج بتنظيم الملتقى العربي الدولي للسياحة والسفر (AWTTE) والذي سينعقد هذه السنة بين 7 و 10 تشرين الأول/أكتوبر المقبل في بيروت".

وأضاف: "إن أهمية الاستفتاء السياحي حول افضليات القراء وخياراتهم لشركات الطيران والفنادق وكل ما له علاقة بشؤون السياحة إنما تكمن في كونه يشكل مؤشراً، بشكل أو بآخر، على مستوى الأداء وما يوفر من خدمات أفضل للمستخدمين بغض النظر عن جنسياتهم لاسيما في قطاع السياحة حيث هو قطاع الخدمة بامتياز".

"من هنا، يمكن القول أنه ليس ثمة نتائج ثابتة في أي استفتاء. فمن احتل المرتبة الأولى اليوم قد يفقدها غداً ليكسبها آخر تمكّن من تطوير خدمات أفضل. فالمنافسة تقوم دائماً، وفي كل خدمة أو سلعة، على قاعدتي السعر والنوعية وعلى القدرة على الترويج ومدى اعتمادها على فنون التسويق العلمية والعملية".

د. عبدالله

ثم تحدّث وزير السياحة اللبناني **د. علي عبدالله** فقال: "إن هذا الاستفتاء وما ترتّب عنه من نتائج وما يواكب الإعلان عنه من اهتمام المؤسسات الرسمية والخاصة العاملة في قطاع النقل والسياحة، إن دل على شيء فإنما يدلّ على مدى تزايد أهمية هذا القطاع في الاقتصادات العربية كافة وفي لبنان بصورة خاصة".

"وما من شك في أن قيام مؤسسة إعلامية رائدة في لبنان بمثل هذا العمل وأعني بها **مجموعة الاقتصاد والأعمال** يؤكد مدى تزايد أهمية المناخ اللبناني في مجالات الترويج والتسويق وخصوصاً إذا كان الأمر يتعلق بالسياحة. إن الإعلام، هو عامل أساسي في عوامل ترويج وتعزيز السياحة في بلداننا وما تقوم به مجموعة الاقتصاد والأعمال سواء في مطبوعاتها أم في مؤتمراتها ومعارضها سوى دليل على الدور الكبير الذي يلعبه الإعلام في حياتنا السياحية. ونحن نحثّ مؤسساتنا الإعلامية على تكثيف مثل هذه الجهود لتكون خير مساند لنا في ترويج سياحتنا في الداخل وبين البلدان العربية ومع العالم الخارجي.

توزيع الجوائز

ثم جرى على دفعتين توزيع الجوائز على الفائزين وقد تولى توزيعها وزير السياحة اللبناني **علي عبدالله**، مدير عام الوزارة السيدة **ندى السردوك**، رئيس اتحاد نقابات السياحة في لبنان **بيار الأشقر** ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي**. وقد جاءت النتائج كالآتي:

أولاً: المقاصد السياحية الأكثر شعبية

1 – **على مستوى الخليج**: الفائز **إمارة دبي** وتسلّم الجائزة **خليفة بوعميم** مدير التسويق الخارجي في دائرة السياحة والتسويق التجاري – حكومة دبي

2 – **على مستوى أفريقيا**: الفائز **مصر**. تسلّم الجائزة نيابة عن وزير السياحة المصري **ممدوح البلتاجي هاني رشاد** من TMI JWT.

3 – **على مستوى أوروبا الشرقية**: الفائز **روسيا** وتسلّم الجائزة **غريغوري انطيوفييف** Grigori Antioufeev رئيس اللجنة السياحية في حكومة مدينة موسكو.



دانيال حجار نائب رئيس المبيعات والتسويق لمجموعة فنادق روتانا
يتسلّم جائزة أفضل سلسلة فنادق في الشرق الأوسط



غريغوري انتيوفييف رئيس اللجنة السياحية في موسكو
يتسلّم جائزة المقصد السياحي الأكثر شعبية في أوروبا الشرقية





خليفة بو عميم مدير التسويق الخارجي في دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي يتسلّم الجائزة من رؤوف أبوزكي

4 – **على مستوى آسيا: الفائز ماليزيا** وتسلّم الجائزة **سمير صدقي** منسّق مكتب السياحة ماليزيا في دمشق

5 – **على مستوى الشرق الأوسط**: الفائز **لبنان** وتسلّم الجائزة وزير السياحة **د. علي عبدالله**

6 – **على مستوى أوروبا الغربية: الفائز فرنسا**

ثانياً: افضل شركة طيران

1 – **داخل منطقة الخليج**: الفائز طيران الإمارات وتسلّم الجائزة **ماجد المعلّى مدير مكتب لبنان**

2 – **داخل منطقة الشرق الأوسط والى أفريقيا: جائزتان فاز بهما طيران الشرق الأوسط** وتسلمهما رئيس الدائرة التجارية **نزار خوري**.

3 – **الطيران إلى أوروبا وأميركا الشمالية: جائزتان فازت بهما** شركة بريتيش ايروايز وتسلمهما مدير منطقة أفريقيا والشرق الأدنى **ناجي مهدي**.

4 – **الطيران إلى الشرق الأقصى**: الفائز الماليزية وتسلمها **توان ابراهيم عبد الله** المدير الإقليمي العام للشرق الأوسط وأفريقيا.

ثالثاً: الأسواق الحرة الأكثر شعبية

1 – **في البلدان العربية**: الفائز **السوق الحرة في دبي** وتسلمت الجائزة **شنيد السباعي** مديرة البرامج والإعلانات والإعلام والتنسيق.

2 – **على المستوى العالمي**: الفائز **سوق سيكبول في امستردام**. وتسلمتها فيفيان الحاج مديرة المبيعات في لبنان من KLM

رابعاً: الشيكات السياحية الأكثر استخداماً

الفائز بطاقات **اميركان اكسبرس** وتسلم الجائزة **رفيق لبابيدي** مدير أول – مجموعة الشيكات السياحية – الشرق الأوسط.

خامساً: بطاقات الائتمان الأكثر استخداماً



من اليمين: بيار الأشقر، ندى السردوك، والفائز بالجائزة رفيق لبابيدي مدير أول مجموعة الشيكات السياحية – أميركان إكسبرس – الشرق الأوسط ورؤوف أبو زكي



الوزير علي عبدالله يسلّم الجائزة نيابة عن معالي وزير السياحة المصري ممدوح البلتاجي لهاني رشاد من TMI JWT



غسان عائدي رئيس مجلس إدارة فندق الشام بعد استلام الجائزة

الفائز: بطاقات فيزا

سادساً: أفضل سلسلة فنادق في الشرق الأوسط

الفائز: مجموعة **روتانا** وتسلم الجائزة **دانيال حجار** نائب رئيس المبيعات والتسويق

سابعاً: افضل سلسلة فنادق عالمية

الفائز: مجموعة فنادق **انتركونتيننتال** وتسلّم الجائزة **كريس مولوني**، رئيس مكتب العمليات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

ثامناً: افضل فندق في 18 عاصمة ومدينة

وجاءت النتائج كالآتي:

أبو ظبي (شيراتون)، دبي (جميرا بيتش)، المنامة (ريتز كارلتون)، عمان (فور سيزونز)، بيروت (فينيسيا انتركونتيننتال)، القاهرة (سميراميس انتركونتيننتال)، شرم الشيخ (فور سيزونز)، الرياض (انتركونتيننتال)، دمشق (الشام بالاس)، الكويت (شيراتون)، مسقط (البستان انتركونتيننتال)، ليماسول (ميريديان ليماسول)، جبل علي (فندق ومنتجع جبل علي)، جدّة (هيلتون)، تونس (أبو نواس)، الدار البيضاء (رويال منصور مريديان)، اسطنبول (Cirgan Palace Kempinski)، اثينا (Grande Bretagne).

تاسعاً: شركات البريد السريع الأكثر استخداماً

عربياً: **ارامكس** وتسلمتها **أسمهان زين عبود**، مديرة مكتب لبنان
عالمياً: DHL وتسلمها **زياد زيادة** مدير خدمة الزبائن – لبنان.■

هوريكا تكرّم 7 شخصيات سياحية

كرّم ملتقى الضيافة والصناعات الغذائية في منطقة الشرق الأوسط "هوريكا" شخصيات لبنانية وعربية بارزة في حقل الضيافة لأدائها المميّز في عالم الفنادق، المطاعم وصناعة المأكولات خلال العام 2004، وتوزّعت الجوائز كالآتي:

ريمون خليفة، مستشار لدى فنادق الـ إنتركونتيننتال – مصر، جائزة "إنجاز في تاريخ مؤسسة".

سرمد ذوق، الرئيس التنفيذي لمجموعة فنادق المملكة للاستثمار، جائزة "مستثمر في حقل الضيافة" في المملكة العربية السعودية.

د. غسان عائدي، رئيس ورئيس تنفيذي لفنادق شام بالاس، ورئيس مجلس إدارة فنادق الـ رويال ريجنسي إنترناشيونال، جائزة "العلامة التجارية لفندق".

محمد ناجيا، الأمين العام لنقابة أصحاب الفنادق – الكويت، "الجائزة المميّزة" للعام 2004.

يوسف زعرور، المدير العام لشركة فلايت كايترينغ كو الإماراتية – دبي، جائزة "خدمة في تحضير الولائم".

توفيق خويري، مالك ورئيس مطعم كبابجي – لبنان، جائزة "الامتياز لمطعم لبناني".



وزير السياحة اللبناني علي عبد الله يتوسّط المكرّمين

جميل شعيب، رئيس لمجموعة فينيسيا أدونيس – كندا، جائزة "المسوّق لمأكولات لبنانية".

تلا توزيع الجوائز حفل كوكتيل في البيال قدّمه فندق الـ فينيسيا إنتركونتيننتال.

هيلتون: 10 فنادق في الشرق الأوسط

كشفت "هيلتون إنترناشيونال" عن برنامج شامل لتوسعة أعمالها في الشرق الأوسط، حيث تعتزم افتتاح 10 فنادق جديدة في المنطقة، أحدها في الإمارات، بالإضافة إلى 50 فندقاً حول العالم.

وقال نائب الرئيس في هيلتون إنترناشيونال لمنطقة شبه الجزيرة العربية **رودي يجرزباخر**: "قمنا بتوقيع اتفاقية لإدارة فندق ثان على الشاطئ في رأس الخيمة، كما سنقوم أيضاً بإدارة نادي الغولف والنادي الصحي لصالح نادي تاور لينكس، وسنضيف فندقين جديدين إلى مجموعة فنادقنا في شبه الجزيرة العربية، هما فندق جدّة بالاس الذي يضم 54 جناحاً فائق الفخامة والذي سيتمّ افتتاحه قريباً، وفندق هيلتون الدوحة الجديد المؤلف من 423 غرفة والذي من المنتظر افتتاحه في العام 2006".

وفي هذه الأثناء، ستفتتح "هيلتون" 7 فنادق جديدة خلال العامين المقبلين في مصر ولبنان والمغرب. وعلى المستوى العالمي، هناك خطط للتوسّع في الهند وآسيا وأوستراليا والأميركيتين والكاريبي.

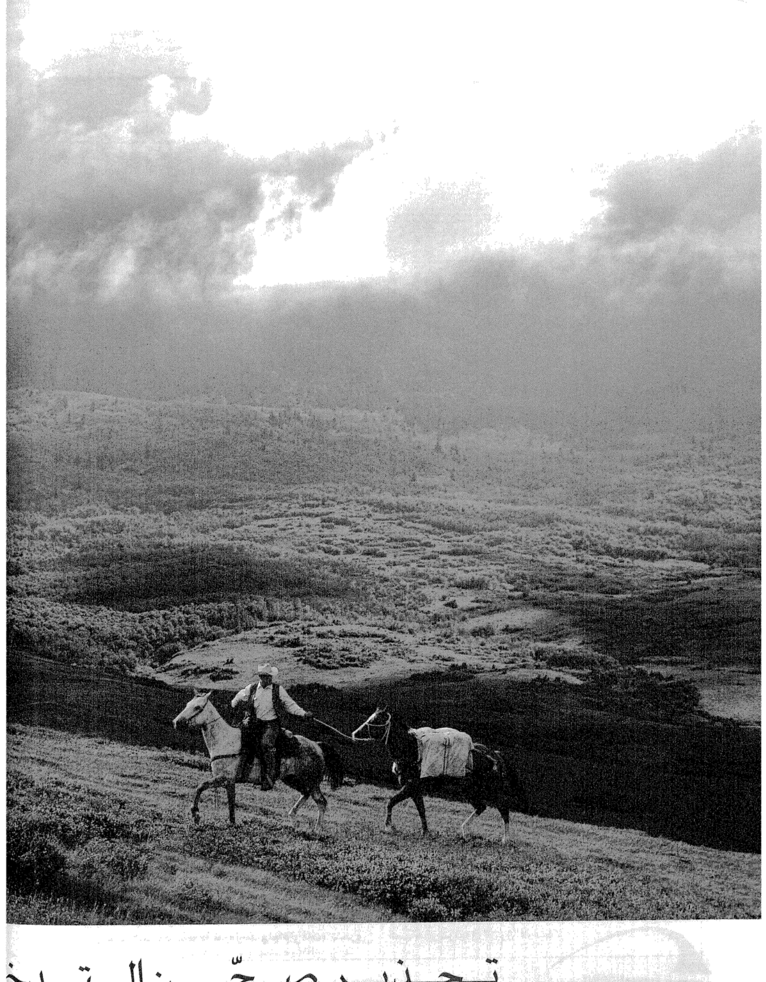
وأضاف **يجرزباخر**: "يمكن قياس نجاحنا في المنطقة من خلال "مؤشر تصنيف العلامات التجارية في الشرق الأوسط" الخاص بنشرة "ميدل إيست بيزنس جيت سيرفي" والذي يظهر مواصلة "هيلتون" تعزيز علامتها التجارية بصورة مطردة، لتحتل المرتبة الثانية خلال العام الماضي وحده بعد ما كانت في المرتبة الخامسة".

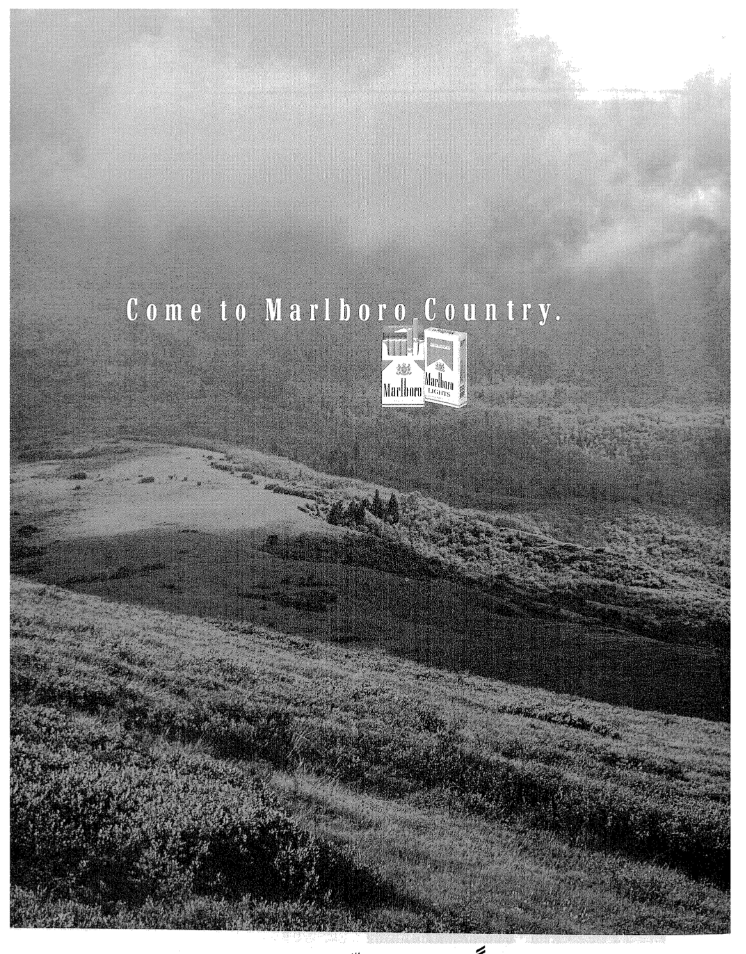
فيرمونت: 3 فنادق في الإمارات ومصر

أعلنت شركة فيرمونت للفنادق والمنتجعات الفخمة عن إقامة ثلاثة مشاريع فندقية جديدة في منطقة الشرق الأوسط (قبل نهاية 2006) بالتعاون مع شركائها الرئيسيين وهم: الشركة الوطنية للاستثمار، وشركة الاستشاريين الماليين الدوليين، وشركة مدينة النيل للاستثمار، أحدها في جزيرة النخلة – الجميرة والآخر في أبوظبي والثالث في القاهرة.

وقال المدير التنفيذي لشركة فيرمونت **وليام أرفات**: "تتحرّى "فيرمونت" بدقّة فرص التوسّع في الشرق الأوسط عبر صفقات الشراكة الستراتيجية مع الشركاء الرئيسيين في المنطقة. وبعد الإطلاق الناجح لفندق فيرمونت دبي العام 2002، لا بدّ أن تعزّز المنشآت الفندقية الجديدة في أبو ظبي ودبي موقعنا في المنطقة. وقال: "أنّ توسّعنا في القاهرة، أحد أهم المراكز السياحية والتجارية في منطقة الشرق الأوسط، يعد خطوة مهمة على هذا الصعيد".

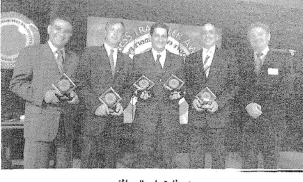
وأشار **أرفات** إلى أنّ "مشروع النخلة في دبي الذي يتمّ تنفيذه في الوقت الراهن، من أكثر مشاريع المنطقة إثارة. ولا شك أنّ فندق مدينة النيل الذي يعدّ جزءاً لا يتجزأ من مشروع المدينة الرائد، سيسهم إلى جانب مشاريعنا في الإمارات، في ترويج وتحسين علامة "فيرمونت" التجارية لفنادق وسط المدينة وللمنتجعات على خارطة السياحة والترفيه في الشرق الأوسط".




Come to Marlboro Country.
Marlboro
Marlboro
LIGHTS



فنادق إنتركونتيننتال تحصد مجموعة جوائز



من حفل تسليم الجوائز

حصلت مجموعة فنادق إنتركونتيننتال على جائزة أفضل مجموعة فنادق في الشرق الأوسط خلال حفل توزيع جوائز "بزنس ترافلر أواردز".

كما فاز فندق فينيسيا إنتركونتيننتال بيروت بجائزتين، الأولى كـ"أفضل فندق لرجال الأعمال في الشرق الأوسط"، والثانية كـ"أفضل فندق لرجال الأعمال في لبنان".

كما حصدت فنادق إنتركونتيننتال الرياض وجدّة على جائزة "أفضل فنادق لرجال الأعمال" في أسواقها المحلية.

قام بتوزيع الجوائز الشيف **كيث فلويد** والشيف **جان كريستوف نوفيللي**، خلال حفل حضره وزير الصحة الإماراتي **حمد عبد الرحمن المدفع** ممثلاً لـ شاريتي فيجن 2020، إضافة إلى أكثر من 300 ضيف.

وقال رئيس العمليات في مجموعة فنادق إنتركونتيننتال الشرق الأوسط وأفريقيا **كريس مولوني**: "شعرنا بالرضى لفوز فنادقنا بهذه الجوائز التي تعتبر اعترافاً صريحاً بجودة منشآتنا وتجهيزاتها وخدماتها".

رينيسانس تونس: مدير عام جديد يقود "فريق الأحلام"



المدير العام صلاح الدين بزراطي والى جانبه المدير التجاري أمين عمار

باشرت الشركة المالكة لفندق رينيسانس تونس عملية التجديد والتطوير التي سبق وجرى الحديث عنها قبل بضعة أشهر. أولى الخطوات وأهمها أنّ رئيس الشركة **مراد بزراطي** اختار لمنصب المدير العام للفندق **صلاح الدين بزراطي**. تبعت هذه الخطوة عملية استقطاب لفريق عمل ديناميكي يعتبر من الأفضل والأكثر مهنية في القطاع السياحي التونسي؛ وأبرز المعينين الجدد هم: **نبيل السيفاوي**، مديراً عاماً مساعداً مكلفاً بالمطاعم (Restauration)، **صوفية بن عياد**، مديرة للتكوين والتدريب وهي صاحبة خبرات كبيرة من الولايات المتحدة **ورؤوف حميد**، مديراً للايواء (Hebergement).

وقال المدير العام الجديد **صلاح الدين بزراطي** أنه تمّ إطلاق تسمية "فريق الأحلام" على فريق العمل الجديد الذي تمكن بسرعة من الاندماج، ما يدل على مهنية هذا الفريق وإمكاناته الذاتية. وهذا ما يفسر كيف تمكنت ادارة الفندق من كسب رهان تأهيل فريقها الجديد وموالفته على مقاييس مجموعة ماريوت العالمية التي تتبع لها فنادق رينيسانس، لا سيما وأنّ عملية تأهيل للفندق تجري بسرعة وأنجز جزء كبير منها بمواصفات "ماريوت".

وكان "رينيسانس تونس" شارك مؤخراً في ملتقى السياحة العربية في دبي، حيث ذكر المدير التجاري للفندق **أمين عمار** أنّ اللقاءات والاتصالات التي تمت مع وكالات السياحة والسفر وشركات الطيران خلال الملتقى أعطت نتائجها سريعاً، حيث تلقى الفندق عدداً من طلبات العروض سواء لتنظيم المؤتمرات والملتقيات، أو لسياحة العائلات في الصيف.

وأشار **أمين عمار** الى المستوى العالي لجناح مجموعة ماريوت في الملتقى لا سيما أنها كانت بين المؤسسات الراعية، وكان لفندق رينيسانس تونس تواجد في جناح المجموعة وفي الجناح الوطني التونسي.

جي دبليو ماريوت الكويت "أفضل فندق لرجال الأعمال"

حصل فندق جي دبليو ماريوت على جائزة "أفضل فندق لدى رجال الأعمال في الكويت" وذلك من خلال استطلاع أجرته مجلة بزنس ترافلر، مؤخراً، وأعلنت نتائجه في احتفال أقيم في دبي، أيار/مايو الماضي.

وقال مدير عام الفندق **جورج عون**، عقب تسلّمه الجائزة: "نحن فخورون بحصولنا على جائزة "بزنس ترافلر" لأفضل فندق لدى رجال الأعمال؛ وهذه الجائزة هي نتيجة الأداء المتميّز الذي بذله موظّفونا خلال العام الماضي لتلبية احتياجات ضيوفنا من رجال الأعمال".



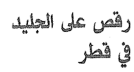
فريق عمل الفندق

فندق جورج الخامس الأول في فرنسا والعالم

تصدّر فندق جورج الخامس George V في باريس المرتبة الأولى في فرنسا والعالم حسب استبيان زاغات ZAGAT للعام 2004 المتخصص في تقييم الفنادق والمطاعم وخدمات الترفيه حول العالم.

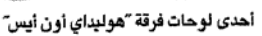
ووصف الاستبيان الفندق بأنه "جوهرة في تاج فنادق الفورسيزنز، بجماله ورونقه الرائع المتناسق وفخامته التي تزينها باقات من الزهور المنتقاة بعناية فائقة".

وإضافة إلى كل ذلك يتميّز الفندق بوجود أفضل مطعم فيه وهو مطعم لو سانك Le Cinq الذي وصفه استبيان زاغات ZAGAT بـ"قمة الروعة". وبالمناسبة قال الأمير **الوليد بن طلال**: "رغم الجوائز والتقديرات التي نفخر بها لن نتوانى عن الارتقاء دوماً بمستوى الخدمات في هذا الفندق ليبقى الأفضل في العالم"



رقص على الجليد في قطر

تستضيف قطر، خلال تموز / يوليو المقبل، فرقة "هوليداي أون ايس" أحد أكبر منتجي ومقدمي عروض الترفيه والرقص الحي على الجليد في العالم، وذلك ضمن احتفالات مهرجان عجائب صيف قطر 2004.



احدى لوحات فرقة "هوليداي أون ايس"

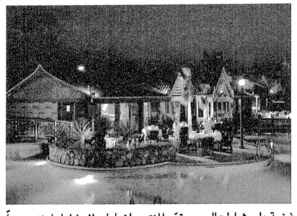
وسيشهد العرض تقديم لوحات فنية راقية تتسم بالحيوية والإبداع في جو من المؤثرات الصوتية والموسيقية التي صممت خصيصاً لهذه العروض إضافة إلى المؤثرات الضوئية التي تجعل من عرض "هوليداي اون ايس" لوحة فنية ناطقة رسمتها ريشة أشهر الفنانين.

يذكر أن الهيئة العامة للسياحة كانت وقّعت عقداً مع فرقة "هوليداي أو أيس" لتصبح قطر الدولة الأولى في المنطقة التي تستضيف عروض هذه الفرقة العالمية، التي يعود تأسيسها إلى أكثر من 60 عاماً قدمت خلالها عروضاً شهدها نحو 300 مليون مشاهد في أكثر من 70 مدينة في 15 بلداً.

دبي مارين: تخفيضات لموسم الصيف

أعلنت إدارة منتجع دبي مارين عن برنامج حسومات خلال فصل الصيف المقبل. يتضمن البرنامج حسماً بقيمة 35 في المئة في المطاعم التالية: **Capanna Nuova (إيطالي)**، Thai Bistro (تايلندي)، **Al Qasr (لبناني)**، **Al Khayma (عربي)**، **Taverna (عالمي)**، Malecon (**كوبي**). ويسري العرض بين 15 حزيران/ يونيو و31 آب/ أغسطس للطلبات التي لا تقل قيمتها عن 140 درهماً. ويستطيع الزائر الاستفادة من عرض التخفيض في زيارته الثانية إلى المطعم.

ويتمتّع منتجع دبي مارين بسمعة على مستوى عالمي خصوصاً عندما يتعلّق الأمر بتناول الطعام. وبوجود 12 جدولاً مائياً في بيئة



فخمة على شاطئ البحر، يقدّم المنتجع إغراءات لا مثيل لها خصوصاً مع الوجبات الممتعة. وفي سعادة تتخطى الوصف، يختبر ضيوف دبي مارين لذة الحياة.

الصفاة للسياحة تُشارك في قمّة السياحة

شارك رئيس مجلس إدارة شركة الصفاة للسياحة والسفر **يوسف مبارك المباركي** في مؤتمر القمة الرابع للسياحة والسفر الذي عُقد في الدوحة مطلع أيار/ مايو الماضي تحت عنوان "قيادة التغيير" إلى جانب أكثر من 500 شخصية مؤثرة في صناعة القرار السياحي. ورأى **المباركي** في هذه المناسبة فرصة للاطلاع على آخر تطورات السوق العالمية للسفر والسياحة.

وشاركت شركة الصفاة للسياحة والسفر أيضاً في معرض "سوق السفر العربي" الذي أقيم في دبي. وقال **المباركي** أن الهدف من هذه المشاركة هو الوقوف على كل جديد في مجال السياحة والسفر لتختار لعملائها أفضل الخدمات السياحية التي ترضي متطلباتهم.



مركز ورزيدانس البستان: عروض خاصة لـ"مفاجآت صيف دبي"

يستعدّ مركز ورزيدانس البستان لاستقبال مفاجآت صيف دبي لهذا العام بمجموعة من النشاطات والحملات الترويجية، عرضها المدير العام **موسى الحايك**: "يحصل زوار عطلة نهاية الأسبوع على حسم 50 في المئة في الليلة الثالثة لدى إقامتهم لمدة ثلاث ليال، كما يحصل الزوار في باقي أيام الأسبوع على ليلة مجاناً بعد إقامتهم لمدة ثلاث ليال، إضافة إلى العديد من المزايا مثل التخفيضات على الوجبات والمكالمات الهاتفية والغسيل والكي



موسى الحايك

والنقل المجاني إلى فعاليات المهرجان.

إلى ذلك، هناك عروض خاصة أخرى، منها عرض "من الشروق إلى الغروب" للقادمين إلى دبي في زيارة قصيرة جداً، وعرض "الإقامة الطويلة" للذين ينشدون الإقامة من شهر ولغاية سنة كاملة.

أما بالنسبة لمركز البستان فهناك فرص أمام المتسوّقين للفوز بجوائز قيّمة مقابل إنفاقهم 200 درهم في أي من محلات المركز.

أما زوار مدينة الألعاب "فانتسي كنكدم" فبإمكانهم الفوز بهدايا قيّمة من خلال مشاركتهم في الحملة الترويجية المعدّة لهذا الصيف، كما سيجد الأطفال جدولاً حافلاً بالأنشطة والمسابقات والمفاجآت اليومية.

شركة "رفاد" تباشر نشاطها في المنطقة

أعلنت "رفاد للفنادق والمنتجعات"، الشركة المتخصّصة في تطوير وإدارة الفنادق، عن إطلاق عملياتها رسمياً في الشرق الأوسط خلال "سوق السفر العربي 2004". كما أعلنت الشركة عن شراء جزيرة أدليد، الواقعة في قارة أوستراليا ضمن مشروع "العالم" في دبي، بقيمة إجمالية تصل إلى 130 مليون درهم ومساحة قدرها 45 ألف متر مربع.

وتدير الشركة التي تمّ تأسيسها حديثاً، فندق رفاد بالاس في الكويت بخدماته المميّزة وتسعى "رفاد للفنادق والمنتجعات" حالياً إلى توسعة عملياتها بشكل كبير خلال السنوات الخمس المقبلة، حيث تخطّط لإقامة المزيد من المنشآت الفندقية في الكويت. وتشمل هذه المنشآت مبدئياً، فندق "ذا مونارك" الذي من المزمع افتتاحه في العام 2007، وفندق "ذا سكوير" من فئة الخمس نجوم والذي من المنتظر افتتاحه في العام 2005.

وقال رئيس رفاد للفنادق والمنتجعات **أنطوان يزبك**: "نسعى من خلال هذه المبادرة إلى تطوير مجموعة من الفنادق الفخمة التي تجمع بين أرقى المعايير العالمية وكرم الضيافة العربية الذي تشتهر به هذه المنطقة. وستضمّ مجموعة "رفاد" 4 علامات تجارية متميّزة هي: "ذا مونارك"، و"منتجعات رفاد"، و"ذا سكوير"، و"فور ستارز". وستقدّم هذه الفنادق خدمات متميّزة تنسجم مع أذواق كافة نزلائها وتلبّي متطلّبات إقامتهم على تنوّعها".

الأردن: ترويج سياحي في الخليج

أعلنت هيئة تنشيط السياحة الأردنية، في إطار مشاركتها في سوق السفر العربي 2004، عن اكتمال استعداداتها لاستقبال السياح العرب خلال فصل الصيف عبر مجموعة متنوعة من الأنشطة والفعاليات الثقافية والفنية والموسيقية، بالإضافة إلى ما تنعم به المملكة من مواقع تاريخية وأثرية وأماكن سياحية وطبيعة خلابة.



مروان خوري

وقال **مروان خوري**، مدير عام هيئة تنشيط السياحة الأردنية: "حقق الأردن شهرة كبيرة عبر مهرجاناته الصيفية وفعالياته الثقافية، الأمر الذي جعل منه مقصداً سياحياً من الطراز الأول. وقد وجدنا في "سوق السفر العربي" فرصة مناسبة للتعريف بالفعاليات الجديدة في سوق عكاظ ومهرجان جرش، إذ نحرص على الارتقاء إلى توقعات العائلات الخليجية والعربية الأخرى التي تختار قضاء شهور الصيف الحارة في المملكة والتي تتمتّع بمناخ متوسطي معتدل في هذه الفترة من السنة".

وأضاف **خوري**: "يوفّر الأردن العديد من الخيارات المبتكرة للسياح العرب بمختلف اهتماماتهم، بما في ذلك مجموعة كبيرة من المناطق التاريخية الجذابة والوديان الجميلة في عمق الصحراء والمناظر الخلابة، إلى جانب الخدمات الفندقية الرائعة والمنتجعات الصحية الفخمة وينابيع المياه الحارة وأماكن التسوق. ونتوّج هذا كله بكرم الضيافة والحفاوة اللذين نستقبل بهما زوارنا".

وتمتد المهرجانات على مدار الصيف، لتقدّم المتعة والفائدة للزائرين بمختلف أذواقهم واهتماماتهم. وسيتم تحت رعاية الملكة **رانيا العبدالله** افتتاح سوق عكاظ للسنة الرابعة على التوالي في العاصمة عمّان في 17 تموز/يوليو. وستستضيف السوق، التي تستمر حتى منتصف شهر أيلول/سبتمبر والتي تعدّ بمثابة ساحة ثقافية دولية ومهرجان فني، مجموعة من الفنانين من أفريقيا والشرق الأوسط والأميركيتين، بالتعاون مع مؤسسات مرموقة، مثل مهرجان بيت الدين ومهرجان بعلبك في لبنان، ومعهد العالم العربي ودار الثقافات العالمية في باريس، ودار الأوبرا في القاهرة، ومعهد الفنون الدولية في نيويورك. ويضاف إلى ذلك مهرجان جرش السنوي الذي يبدأ في 21 تموز/يوليو ويستمر لغاية 7 آب/أغسطس.

ويسعى الأردن من خلال تسيير رحلات جوية بشكل يومي من جميع دول الخليج إلى عمّان إلى تقديم أفضل الخيارات للعائلات العربية لتمضية عطلة ممتعة. وتعتبر البتراء والعقبة وجرش والبحر الميت ووادي رم أكثر المقاصد جذباً للسياح فضلاً عن كون عمّان مركز أعمال بالغ الأهمية.

المؤتمر الـ25 للاتحاد العام العربي للتأمين

تنشيط شركات الإعادة



من اليمين: عبد الخالق رؤوف خليل، سمير الوزان، أنور السادة، توفيق شهاب وابراهام ماتوسيان

كاد المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين (بيروت بين 10 و12 أيار/مايو 2004) أن يكون مشابهاً لمؤتمرات الاتحاد السابقة لو لم يتميّز بثلاث:

*** طابعه الخاص المتزامن مع ذكرى اليوبيل الفضي (المؤتمر الـ 25) بحيث سمي بـ"دورة اليوبيل الفضي".**

*** انعقاده في بيروت خلافاً للنمط الذي يعتمده الاتحاد في اختيار مكان المؤتمر بالتناوب.**

*** استقطابه للاعتبارين الأولين، نحو 1300 مشارك من 22 دولة عربية و20 دولة أوروبية وأميركية وآسيوية، في ظل مستوى تنظيمي خطي بتنويه المشاركين.**

شمل المؤتمر الذي افتتحه رئيس مجلس الوزراء اللبناني رفيق الحريري 4 جلسات عمل عامة و3 جلسات خصصت للدول إلى جانب اجتماعات الأمانة العامة للاتحاد ولجان المؤتمر.

بيروت – برت دكاش

تحدّث في جلسة الافتتاح أمين عام الاتحاد العربي للتأمين **عبدالخالق رؤوف خليل** الذي اعتبر أن "القطاع يتمتّع بفرص نمو هائلة لا سيما في فروع التأمين على الحياة والتأمين التكافلي والتأمين الصحي والمسؤوليات المدنية والمهنية والتأمينات الزراعية".

وتحدّث رئيس اللجنة التحضيرية **أبراهام ماتوسيان** فقال بأن "إحراز تقدم على صعيد النمو المرتقب، وتحقيق إنجازات على المستوى الاقتصادي تقع على عاتق شركات التأمين وليس الاتحاد العام العربي للتأمين". وأشار إلى أنّ "النمو مرتبط بتحرير الاقتصادات، وتطبيق نظام التكافل، وتطوير الإطار القانوني والتشريعي وسُبل التسويق".

أمّا الرئيس السابق للاتحاد العام العربي للتأمين **ناصر بن سالم البوسعيدي** (سلطنة عُمان) فأكد على "ضرورة تكاتف أسواق التأمين الوطنية لاستيعاب طاقاتها الاكتتابية المحلية، وأن تقوم شركات التأمين العربية بدعم التعاون العربي – العربي في مجال إعادة التأمين وأن تعمل تلك الشركات على إسناد أكبر قدر ممكن من أعمالها إلى شركات التأمين العربية".

ولفت بدوره وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني **مروان حماده** إلى أن "الدول العربية بحاجة إلى مؤسسات قادرة ومعاهدات ملزمة وإلى جامعات ومراكز تؤسس بتعليمها الحديث إلى نشر الثقافة التأمينية التي من دونها لن تنمو الاقتصادات العربية ولن تتطور أسواقها المالية ولن يعم الاستقرار الاجتماعي المنشود".

ثمّ تحدّث الرئيس **رفيق الحريري** موضحاً أن المشكلة الأساسية هي "قضية إعادة التأمين وعدم وجود شركات تتولى عمليات إعادة التأمين برساميل وإمكانات وكفايات عالية، علماً أنه تتوفّر في العالم العربي الأموال والكفايات اللازمة". وأشار إلى استعداد لبنان لتطوير قوانينه لتتلاءم مع أرقى القوانين في العالم، ولتتطابق وشروط تأسيس كيانات إعادة التأمين كبرى تخوّله بأن يكون مركزاً لإعادة التأمين في العالم العربي.

تنافس إقليمي

أمّا موقف الرئيس **الحريري** من الدور

من اليمين: ناصر بن سالم البوسعيدي، أبراهام ماتوسيان وعبد الخالق رؤوف خليل



الذي يمكن للبنان أن يتمتّع به على مستوى القطاع عربياً فجاء ليلقي الضوء على ظاهرة التنافس التي عكستها جلسات العمل التي خصصت لأسواق السعودية والبحرين ولبنان للعب دور مركز التأمين في المنطقة.

ولاقت الجلسة عن السوق السعودية اهتماماً كبيراً من قبل المشاركين الذين يمثلون عدداً من الشركات العربية والأجنبية الراغبة بدخول سوق المملكة. وقد قدم مدير البنوك والتأمين والإجارة في مؤسسة النقد العربي السعودي **علي الغيث** بمشاركة رئيس مجلس إدارة إعادة التأمين العربية Arab Re **خلدون بركات** والمستشار لدى مؤسسة النقد العربي السعودي **جورج أندريا**، عرضاً شاملاً ومفصلاً عن مزايا وشروط قانون التأمين الجديد في المملكة.

وعرض المدير التنفيذي للرقابة على المؤسسات المالية في مؤسسة نقد البحرين **أنور خليفة السادة** بمشاركة رئيس جمعية البحرين للتأمين **سمير الوزان** ومدير دائرة التأمين في البحرين **توفيق شهاب** للخطوات التشريعية والتنظيمية التي تقوم بها مملكة البحرين لتطوير صناعة التأمين البحرينية ولتحويل المملكة إلى مركز لشركات التأمين العربية والعالمية. وتم في هذا الخصوص عرض لمركز البحرين المالي Bahrain financial Harbor والذي سيضم مركزاً خاصاً بالتأمين يتم تجهيزه بأحدث وسائل التكنولوجيا ليضم كل شركات التأمين في المستقبل.

كما كان للبنان جلسة خاصة استعرض خلالها رئيس شركة Consulting Development Systems (CDS) **جورج حاتم** لدراسة عن سوق التأمين اللبنانية وفرص النمو المتاحة في القطاع اللبناني وإمكانية زيادة حجم الأقساط إلى نحو 2 مليار دولار في غضون 5 سنوات.

دعوة للتغيير

والتقى المتحدثون في جلسات العمل على جملة المشاكل التي تعاني منها صناعة التأمين العربية لا سيما صغر حجم السوق وانخفاض مساهمتها في الناتج المحلي "إذ لا تتجاوز الأقساط 1 في المئة من الناتج أي نحو 7 مليارات دولار من الأقساط مقابل 700 مليار للناتج، بينما يقل متوسط حصة الفرد من الأقساط عن 22 دولاراً"، وانخفاض حجم الأقساط وتراجع معدلات النمو "إذ تساهم السوق العربية بنحو 0,2 في المئة للتأمينات العامة و0,1 في المئة لأقساط الحياة من الإجمالي العالمي البالغ 2627 مليار دولار". كما قال رئيس الهيئة المصرية للرقابة على التأمين **خيري سليم** في الجلسة الأولى عن "الكيانات الوطنية التأمينية وكيفية مواجهة المنافسة مع فتح الأسواق" وترأسها رئيس مجلس إدارة AON الشرق الأوسط **عبد اللطيف شريف الريس**.

أمّا رئيس الأبحاث الاقتصادية والاستشارية في المجموعة السويسرية سويس ري **توماس هيس** Thomas Hess فاعتبر في جلسة "التأمين في الشرق الأوسط في ضوء الاتجاهات العالمية"، والتي ترأسها وزير الاقتصاد والتجارة السابق في لبنان **د. باسل فليحان**، أنه "على الرغم من النقص في النمو إلاّ أنه يسجل وتيرة متسارعة بنسب



من اليمين: ماتوسيان، سمير متولي، موفق رضا



من اليمين: د. مصطفى رجب، كارل فيتمان، وخليل

اجتماعيات وتكريم

امتاز المؤتمر بالنشاطات الاجتماعية المرافقة إذ تخلله عدد من دعوات الغداء والعشاء رعاها عدد من الشركات وهي: شركة الإعادة العربية، مجموعة ناسكو كاراغولان، شركة CCR، مجموعة البحر المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين MedGulf، شركة وسطاء التأمين المتحدون U.I.B وشركة المشرق للتأمين وإعادة التأمين. وكانت جمعية شركات الضمان أقامت حفل كوكتيل قبل الافتتاح الرسمي على شرف المشاركين.

وتمّ خلال عشاء المشرق تكريم الرؤساء السابقين في الاتحاد العام العربي للتأمين وهم، أمين عبد الله (سورية 1988 - 1990)، طنوس فغالي (لبنان 1993 - 1994)، نزيه العبد الحسين (الأردن 1996 - 1997)، رؤوف سعد أبو جابر (الأردن 1997 - 1998)، جمعة سيف راشد بخيت (الإمارات 2000 - 2002) وناصر بن سالم البوسعيدي (عمان 2002 - 2004). كما جرى تكريم الرئيس الحالي أبراهام ماتوسيان (لبنان 2004 - 2006) وأمين عام الاتحاد العام العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل.

الأخطار المؤمن عليها، وعدم وضوح توجهات أجهزة الرقابة في شأن ضوابط قبول ضمانات معيدي التأمين العرب، إضافة إلى انعدام الجدوى الاقتصادية لتواضع حجم الأقساط المستهدفة أو عدم وضوح وعدم الالتزام بالضوابط". وتحدث **رضا** خلال الجلسة بعنوان "مزيداً من التعاون العربي في مجال الاحتفاظ بالأخطار داخل البلاد العربية"، والتي ترأسها رئيس مجلس إدارة شركة المهندس للتأمين في مصر **سمير متولي**.

أما الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين ولجان المؤتمر فقد عقدت سلسلة اجتماعات استهلتها بحفل تسلم وتسليم بين الرئيس الجديد للاتحاد العام العربي للتأمين للدورة 2004–2006 أبراهام **ماتوسيان** والرئيس السابق **ناصر بن سالم البوسعيدي**؛ كما عقدت اجتماعات للجان المؤتمر ضمت لجنة مناقشة تقرير الأمين العام واللجنة الثقافية واللجنة المالية.

التوصيات

وأوصى المؤتمر بضرورة الإفادة من الاستثناءات التي تتضمنها اتفاقية منظمة التجارة العالمية لجهة توفير المرونة للدول النامية لدى دخولها في اتفاقيات تكامل إقليمية لتحرير التجارة في الخدمات. ودعا إلى دعم سياسة الاحتفاظ ضمن تجمّعات إقليمية عربية لوجود قواسم مشتركة للأسواق التي تندرج تحت إقليم واحد، إضافة إلى الاهتمام بالتأمينات الخاصة ولا سيما منها تأمينات الحياة والتأمين الصحي وتوصية شركات التأمين بوضع تأمينات المسؤوليات ضمن أولوياتها مع التأمين التكافلي لما تحققه من نمو ملحوظ.

ومن أهم التوصيات التي أثمرها المؤتمر الاهتمام بتطوير الاستثمارات في الموارد البشرية العاملة في مجال الاكتتاب وتسوية التعويضات والخبرة الأكتوارية، والاهتمام بتطوير أساليب التسويق الحالية والاعتماد على الأساليب التسويقية الجديدة كالتأمين عبر المصارف والبيع بواسطة الإنترنت، وتشجيع اندماج شركات التأمين الوطنية والإقليمية وتعزيز رؤوس أموال شركات إعادة التأمين العربية، دعوة هيئات الإشراف والرقابة إلى إدراج معيدي التأمين العرب والصناديق ضمن قوائم معيدي التأمين المسموح للشركات العربية الإسناد إليهم، والدعوة إلى دعم سياسة الاحتفاظ ضمن تجمّعات عربية إقليمية والاهتمام بالتأمينات الفردية وتحديداً تأمينات الحياة والتأمين الصحي. ■



جانب من الحضور

الدورة الـ26 في جدّه

وافق المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين على عقد دورته الـ26 في مدينة جدّه (السعودية) خلال العام 2006. وعلى الرغم أنّ الدعوة – الاقتراح جاءت مفاجئة إلا أنها حظيت بالإجماع نظراً إلى ثقل السوق السعودية وما تختزنه من فرص نموّ كبيرة. والمعروف أنّ استضافة الدورة المقبلة كانت تأرجحت بين ليبيا، التي رغبت تدشين سياسة الإنفتاح باستضافة المؤتمر، وبين مملكة البحرين بفضل مركزها المميّز لا سيما بعد سلسلة الخطوات التي اتخذتها خلال العامين الماضيين. ومع ذلك، فإنّ الدعوة السعودية أخذت طريقها إلى الإجماع نتيجة الحرص على التمسك بأجواء التفاهم.

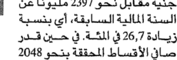
تفوق تلك المسجلة في العالم نتيجة مبادرات عدد من الدول إلى تحرير اقتصاداتها". ولفت إلى أنّ "ثمة حاجة إلى مزيد من التغيير لتعزيز مكانة قطاع التأمين حيث لا يزال القطاع محتكراً في عدد من دول الشرق الأوسط من قبل شركات القطاع العام، مع استثناءات في المغرب والإمارات ولبنان". وتحدث أيضاً عن "نقص في التشريعات اللازمة لتطوّر قطاعات التأمين العربية علماً أن بعضها يشمل شوائب بما قد يُعرّض الشركات للفشل ويؤثّر تالياً على سمعتها".

الشراكة بين الضامن والمعيد

كما تطرق المؤتمرون إلى دور الشركات العربية الفعلي وضرورة مشاركتها الخطر مع معيد التأمين وألا يقتصر دورها على الوساطة بين المؤمّن والمعيد. من هنا شدد عضو مجلس إدارة مجموعة ميونخ ري الألمانية **كارل فيتمان** Karl Wittmann في الجلسة عن "الشراكة في الخطر– ضرورة لمستقبل صناعتنا"، برئاسة مدير عام شركة الظفرة للتأمين في الإمارات **د. مصطفى رجب**، على ضرورة "أن يتعامل ضامنو الأخطار مع تحدّيات عدة أهمها الزيادة في كثافة الأخطار وبروز أخطار جديدة والكوارث التي هي من صنع الإنسان"، وذلك بعد عرضه التحدّيات الكامنة في قطاعي التأمين وإعادة التأمين. واعتبر أن "مجابهة التحدّيات التي تواجه قطاع التأمين تكمن في تكثيف الحوار ليس بين الضامن والمعيد فحسب، إذ ثمة حاجة ملحة إلى التواصل بين الضامن والمضمون للوصول إلى توافق على الأخطار التي يمكن ضمانها كما على الأقساط المناسبة لضمان هذه المخاطر".

وأشار إلى أنه "من مهمة معيد التأمين تطوير حلول للتحدّيات يعرضها على الضامن لتحسين ظروف التعاون بينهما، وذلك من خلال تحويل قسم من المخاطر أو عبر عرض بدائل لزيادة رأس المال تساهم في تخفيف وطأة الخسارة على الميزانية أو من خلال توفير عدد من الخدمات التقنية".

وأضاف مدير عام شركة اتحاد الخليج للتأمين وإدارة المشاريع القابضة في البحرين **موفق حسن رضا** أن "إخفاق شركات التأمين وإعادة التأمين العربية في الاكتتاب بحجم أكبر من الأقساط يعود إلى عدم توازن محافظ الشركات لوجود أخطار بمبالغ ضخمة وأقساط محدودة بسبب قلة عدد



مصر: أقساط التأمين زادت 26,7 في المئة

بلغ إجمالي الأقساط المحققة عن السنة المالية 2002–2003 في السوق المصرية نحو 3038 مليون جنيه مقابل نحو 2397 مليوناً عن السنة المالية السابقة، أي بنسبة زيادة 26,7 في المئة. في حين قدر صافي الأقساط المحققة بنحو 2048 مليون جنيه عن السنة المالية 2002–2003 مقابل 1664 مليوناً عن السنة المالية السابقة أي بزيادة نسبتها 23,1 في المئة.



خيري سليم رئيس الهيئة المصرية للرقابة على التأمين

وبلغ إجمالي التعويضات المدفوعة عن السنة المالية 2002–2003 نحو 1949 مليون جنيه مقابل نحو 1957 مليوناً عن السنة المالية السابقة أي بنسبة انخفاض 0,4 في المئة. وسجل صافي التعويضات المدفوعة ارتفاعاً وبلغ نحو 1268 مليون جنيه مقابل نحو 1107 ملايين عن السنة المالية السابقة أي بمعدل زيادة 14,5 في المئة.

وبلغ إجمالي الاستثمارات لغاية 30/6/2003 نحو 14688 مليون جنيه مقابل 11548 مليوناً في 30/6/2002 أي بنسبة زيادة 8,4 في المئة، أمّا صافي الاستثمار فحقق نمواً في 30/6/2003 وبلغ نحو 14054 مليون جنيه مقابل 12845 مليوناً بنسبة زيادة 9,4 في المئة.

وارتفعت حقوق حملة الوثائق في 30/6/2002 إلى نحو 10405 ملايين جنيه مقابل نحو 2940 مليوناً في 30/6/2002 أي بنسبة زيادة 12,7 في المئة. كما ارتفعت أيضاً حقوق المساهمين إلى نحو 3200 مليون جنيه مقابل نحو 2940 مليوناً أي بمعدل زيادة 8,8 في المئة.

أمّا صافي الأرباح المحققة فبلغ 481 مليون جنيه عن السنة المالية 2002–2003 مقابل 448 مليوناً عن السنة المالية السابقة، أي بزيادة نسبتها 7,4 في المئة؛ وارتفع عدد العاملين في قطاع التأمين نهاية السنة المالية 2002–2003 إلى 15446 شخصاً مقابل 15304 في نهاية السنة المالية السابقة، كما ارتفع عدد الوسطاء المسجلين لدى الهيئة المصرية للرقابة على التأمين إلى 7346 وسيطاً مقابل 7039 وسيطاً في الفترة نفسها.

أمّا صناديق التأمين الخاصة التي تضمها سوق التأمين المصرية فقد ارتفع عددها من 614 صندوقاً في نهاية العام 2002 إلى 618 صندوقاً في نهاية العام 2003.

مؤتمر الدمج والشراء لمؤسسة مهنا فاونديشن

نظّمت مؤسسة مهنا فاونديشن المؤتمر الإقليمي الأول للتنفيذيين في قطاع التأمين (الدمج والشراء) في بيروت في 13 أيار/مايو الماضي برعاية رئيس مجلس الوزراء اللبناني **رفيق الحريري** وبمشاركة نحو 100 شخص من أكثر من 18 دولة عربية.

تحدّث في جلسة الافتتاح رئيس مجلس الأمناء في مؤسسة مهنا فاونديشن **إبراهيم مهنا**، والاختصاصية العليا في معهد الاستقرار المالي **غونيلا بورير Gunilla Borer**، وأمين عام الاتّحاد العام العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل**، ورئيس الاتّحاد العام العربي للتأمين **ابراهام ماتوسيان** وممثل رئيس مجلس الوزراء اللبناني وزير الشؤون الاجتماعية **أسعد دياب**.

وترأس **مهنا** جلسات العمل وتحدّث في الجلسة الأولى كل من الشريك الرئيسي لشؤون التأمين والمدّخرات التعاقدية في البنك الدولي **رودني ليستر Rodney Lester** الذي تناول موضوع إعادة



المشاركون في المؤتمر



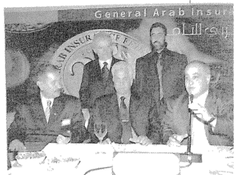
من اليمين: عبد الخالق رؤوف خليل، ابراهام ماتوسيان، الوزير أسعد دياب، إبراهيم مهنا وغونيلا بورير

هيكلة قطاع التأمين من وجهة نظر البنك الدولي، والأكتواري الاستشاري في أكلر بارتنرز Eckler Partners **بول ماكروسان Paul McCrossan** الذي تحدّث عن دور الاستشاري في كيفية إدارة توقّعات البائع والشاري.

وتناولت الجلسة الثانية وجهة نظر جهاز الرقابة على التأمين في عملية الدمج والشراء عرضها مدير عام هيئة التأمين في الأردن **د. باسل الهنداوي**. وتناول خبير التقييم في مؤسسة مهنا وشركاه– خدمات التصنيف **كريس سيميونيدس Chris Symeonidis** وجهة نظر الأكتواري المخمّن ووكالة التصنيف.

ثمّ تحدّث في الجلسة الثالثة العضو المنتدب في سرادار إنفستمنت هاوس Saradar Investment House **بول شكرالله** عن اتباع التقييم الصحيح للموجودات والمستحقات كافة في زمن حوكمة الشركات Corporate Governance، وعرضت الأكتوارية الاستشارية في مؤسسة مهنا وشركاه– الخدمات الأكتوارية **سالمين سيميونيدس Salmien Symeonidis** ارتدادات عملية الدمج والشراء على ترتيبات إعادة التأمين. كما تناولت الشريك الرئيسي في مكتب أبو سليمان وشركاه للمحاماة **رندا أبو سليمان** وجهة النظر القانونية لعملية الدمج والشراء بالنسبة لشركات التأمين التجارية.

أول مكتب إقليمي لعلوم التأمين



من اليمين: ابراهام ماتوسيان، د. مصطفى هديب، عبد الخالق رؤوف خليل، ويبدو وقوفاً: الوزير مروان حماده (اليسار) وناصر بن سالم البوسعيدي

توصل كلّ من رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان **ابراهام ماتوسيان** ورئيس الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية **د. مصطفى هديب** إلى توقيع الاتفاق النهائي على قرار افتتاح مكتب إقليمي لشؤون علوم التأمين في مقرّ جمعية شركات الضمان في لبنان، وذلك على هامش المؤتمر العام الخامس والعشرين للاتّحاد العام العربي للتأمين الذي عُقد بين 10 و12 أيار/مايو 2004.

ويهدف الاتفاق إلى تأهيل وتدريب الكوادر والخبرات العاملة في أسواق التأمين العربية.

البحرين: رخصة أولى للتأمين الشقيق

منحت مؤسسة نقد البحرين مؤخراً بيت التمويل الخليجي ترخيصاً لتأسيس أول شركة تأمين شقيق على مستوى مملكة البحرين ومنطقة الشرق الأوسط وذلك في إطار مركز البحرين المالي. وفي وقت تحفّظت مصادر المؤسسة عن الإفصاح عن حجم رأس المال التأسيسي للشركة، كان بيت التمويل أعلن في وقت سابق عزمه تأسيس أول شركة للتأمين الشقيق التكافلي في مملكة البحرين برأس مال يناهز 260 ألف دينار بحريني.

د. منذر صباريني

مدير المستشفى الدولي لأمراض العمود الفقري في برلين:

علاج الديسك بالزراعة والأنزيمات بدل الجراحة


د. منذر صباريني

برلين- د. إبراهيم محمد

أكثر من 30 في المئة من سكان العالم يعانون من أمراض العمود الفقري، التي غالباً ما تكون غير قابلة للشفاء الكامل حتى بالعمليات الجراحية على الرغم من ارتفاع تكاليفها ومخاطرها الصحية أيضاً. ولكن المستشفى الدولي لعلاج أمراض العمود الفقري في برلين المتخصصة في هذه الأمراض نجحت في تطوير تقنيات وطرق للعلاج من دون عمليات جراحية تقليدية، حيث تتمّ معالجة حالات الانزلاق الغضروفي بأشعة الليزر أو الأنزيمات، في حين يعالج تآكل الديسك عن طريق زرع ديسك بديل مستخلص من خلايا غضروفية سليمة من جسم المريض، وهي طريقة حديثة بوشر بتطبيقها منذ العام 2002.

الاقتصاد والأعمال التقت مدير المستشفى د. منذر صباريني وأجرت معه هذا الحوار:

□ **كيف تتعاملون مع الشخص الذي يعاني من آلام الظهر في البداية؟**

□ أول ما نقوم به هو التشخيص الدقيق لحالته بالاعتماد على التحاليل والتصوير بالرنين المغناطيسي، وفي ضوء نتائج التشخيص يتمّ وضع خطة علاج على مرحلتين: الأولى تهدف إلى التخفيف من الآلام، فيما تهدف الثانية إلى وضع برنامج بعيد المدى لتحسين وضع العمود الفقري وإعادة حيوية الديسك.

□ **ما هي أبرز طرق العلاج التي تتبعونها؟**

□ تختلف طرقنا من مرض إلى آخر. وتشمل هذه الطرق العلاج الطبيعي والتمارين الرياضية والتدليك لحالات الإصابة الخفيفة، وهناك العلاج بواسطة التيارات الكهربائية والحقول المغناطيسية الناعمة إضافة لأشعة الليزر. أمّا حالات الانزلاق الغضروفي فتتمّ معالجتها إمّا بأشعة الليزر أو بالأنزيمات لإزالة البروز أو الانزلاق من دون جراحة؛ وفي حالات تآكل الديسك تتمّ المعالجة عن طريق زرع ديسك بديل.

□ **كيف تتمّ المعالجة بالأنزيمات وما هي ميزاتها؟**

□ بداية لا بدّ من القول إنّ هذه الطريقة تشكّل بديلاً للعمليات الجراحية التقليدية، وهي طريقة تحتاج إلى تخدير موضعي فقط. وتتمثل هذه الطريقة بإدخال أنبوب قطره أقل من 1 ملم إلى المنطقة المصابة في الديسك، وهناك يتمّ تذويب القطعة المنزلقة التي تضغط على العصب وتتسبب بالآلام الشديدة، وهكذا نخفف الضغط عن العصب ويرتاح المريض من آلامه.

ومن أهم ميزات هذه الطريقة أنّ مضاعفاتها شبه معدومة؛ فبعكس العملية الجراحية لا ينتج عنها التصاق أو تليف أو خلل في ثبات العمود الفقري، كما أنّ إجراءها لا يتطلب التواجد في المستشفى سوى بضعة أيام؛ وبعد مضي أسبوعين على إجرائها يمكن للمريض مزاولة حياته كالمعتاد ولكن من دون ألم، يضاف إلى ذلك أنها توفّر نحو 50 في المئة من تكاليف المعالجة مقارنة بالعملية الجراحية.

□ **ذكرتم أنكم تقومون أيضاً بزراعة ديسك بديل في حالة تآكل الديسك الأصلي، كيف يتمّ ذلك؟**

□ يُعتبر تآكل الديسك من أكثر الأمراض إثارة للآلام المزمنة، وحتى قبل فترة قصيرة لم يكن أحد يعتقد أن هناك إمكانية للتعويض عنه بشكل جيد. غير أنّ التقدّم الطبي في ألمانيا فتح الباب أمام ذلك على غرار عمليات زرع الجلد وغيرها. ويتمّ زرع الديسك عن طريق أخذ كمية قليلة من ديسك سليم من المريض نفسه ويوضع في جهاز خاص خاضع لظروف تساعد على تكاثر الخلايا الغضروفية، بعدها يتمّ خلط الخلايا مع بروتينات سليمة من دم المريض لنحصل في النهاية على كمية بديلة للديسك المفقود. وبعد الحصول على الكمية المطلوبة يُجرى حقنها في منطقة الديسك المستأصل عن طريق إبرة خاصة ليتحقق بذلك شفاء المريض وتخلصه من آلامه.

□ **متى بدأ العلاج بهذه الطريقة؟**

□ بدأ في العام 2002 ما يعني أنها طريقة حديثة للغاية وهي غير مستخدمة خارج ألمانيا حتى الآن. ومن ميزاتها أن التحضير لها والقيام بها لا يحتاج إلى أكثر من ثلاثة إلى أربعة أسابيع.

□ **الى جانب الخدمات الطبية، هل تقدّم المستشفى خدمات إضافية خاصة بالمرضى غير المقيمين في ألمانيا؟**

□ نعم، نحن نقوم بمساعدة المرضى على توفير متطلبات السفر والإقامة حسب رغباتهم، كما نوفّر لهم مرافقين يتحدّثون بلغاتهم ويقدمون لهم خدمات التسوّق والتنقّل والترويح عن النفس، وغير ذلك من الخدمات الأخرى الذي يحتاجون إليها. ■

حقن خلايا غضروفية سليمة مكان الديسك المصاب

استخدام الأنزيمات لتذويب الجزء المتآكل



Arab World Travel and Tourism Exchange

October 7-10, 2004 BIEL, Beirut

Think Business, Think Tourism, Step Forward

AWTTE 2004

Organized by:



Lebanese Ministry of Tourism





Gold Host Hotel Sponsor

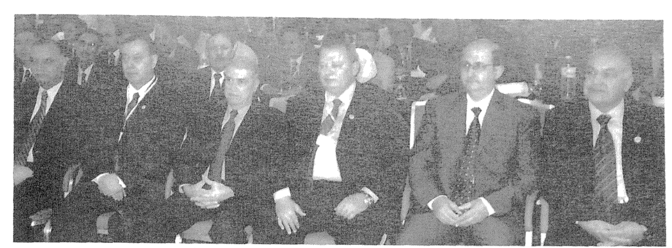
Official Magazine



Al-Iktissad Wal-Aamal Group

LEBANON: P.O.Box 113-6194 Hamra, Beirut 1103 2100; Tel: 961 1 780200, 799911 Fax: 961 1 780206/7

Web Site: http//www.iktissad.com**E-mail:** awtte@iktissad.com



الحضور في جلسة الافتتاح وبدا من اليمين: مدير عام مؤسسة الحبوب السورية د.اسماعيل إسماعيل، وزير الدولة غياث جرعتلي، رئيس الاتّحاد العربي للصناعات الغذائية د. هيثم جفان، وزير الاقتصاد السوري د. غسان الرفاعي، الأمين العام للاتّحاد العربي للصناعات الغذائية د.فلاح جبر ووزير الزراعة د. عادل سفر

المؤتمر العربي الدولي للحبوب
الفجوة الغذائية تتفاقم

دمشق - يارا عشي

خرج المؤتمر العربي الدولي الخامس للحبوب الذي أقيم في أواسط شهر أيار / مايو الماضي في دمشق، بمجموعة من التوصيات دعت إلى إعطاء المزيد من الاهتمام بقطاع زراعة الحبوب والمرتكز على الارتقاء بالإنتاجية الهكتارية لوحدة الأرض. ودعت التوصيات إلى إيجاد نظام مراقبة يُعنى باستغلال كافة الأراضي الزراعية، وتشجيع إقامة شركات عربية مشتركة لإنتاج الحبوب المحسنة، والعمل على حُسن اختيار المواد الأولية الداخلة في تصنيع الخبز، وإجراء مسح عربي شامل لقطاع مطاحن الحبوب الغذائية وإيجاد خلطات حبوبية لإنتاج أرغفة خبز مناسبة ومغذية، وتنمية وتطوير التجارة العربية البينية من الحبوب ومنتجاتها، وإجراء مسح شامل ميداني للمشروعات العربية المقامة. كما شملت التوصيات دعوة المستثمرين العرب والمصارف العربية لتوجيه بعض من استثماراتهم لإقامة المجمّعات الزراعية الصناعية الحبوبية وإقامة خزين ستراتيجي قومي للحبوب يتمّ توزيعه على أربع مناطق جغرافية على امتداد الوطن العربي بحيث يكفي لتلبية الاحتياجات الاستهلاكية للقمح كمرحلة أولى لمدة ثلاثة أشهر ومن ثم لمدة ستة أشهر، إضافة إلى إيجاد مخزون ستراتيجي عربي للرز ولبعض أنواع الحبوب الخشنة، ودعوة الجهات الاستثمارية كافة لتمويل هذا المشروع الستراتيجي.

وكان المؤتمر الخامس دق ناقوس الخطر نتيجة تفاقم فجوة الحبوب في الدول العربية. وأوضحت معطيات المؤتمر بأنّ العرب يستوردون 65 في المئة مما يستهلكون من الحبوب وأن الإنتاج الفعلي للحبوب عربياً يراوح بين 36 – 50 مليون طن في العام، في حين تصل الحاجة الفعلية إلى 90 مليون طن. ولذلك فإنّ الدول العربية تستورد ما قيمته 7,5 مليارات دولار من الحبوب سنوياً، كما بيّنت المعطيات أنّ الفرد العربي الواحد يستهلك حالياً 288 كيلو غراماً من الحبوب، وعليه فإنّ الوطن العربي سيحتاج العام 2015 إلى 180 مليون طن من الحبوب، منها 57 مليوناً قمحاً.

وكشف المؤتمر عن أن الدول العربية تنتج صباح كل يوم نحو مليار رغيف خبز وهي تستورد معظم مواده الأولية، وأن 30 في المئة من العرب يعانون من نقص غذائي حاد حتى أن هناك مليون حالة وفاة للأطفال سنوياً بسبب هذا النقص (ما عدا أطفال العراق).

وحسب الخبراء في المؤتمر، فإنّ رجال المال والأعمال العرب ما زالوا يستثمرون في الدول الأجنبية، ولذلك دعاهم المؤتمر للتوجه نحو الاستثمار الزراعي داخل الدول العربية لتقليص الفجوة الحبوبية والغذائية. وأكّد مدير عام مؤسسة الحبوب السورية **د. إسماعيل إسماعيل** أن رجال الأعمال العرب برروا نزوعهم إلى توظيف الأموال في الخارج بعدم وجود دراسات جدوى حقيقية وكاملة للمشاريع الزراعية في الدول العربية.

ويبدو أنّ اختيار دمشق مكاناً لعقد المؤتمر الخامس مرده إلى نجاحات سورية في الانتقال من العجز إلى الوفرة في إنتاج الحبوب. فقد أجمع المؤتمرون على أن سورية هي الدولة العربية الوحيدة التي حققت أمنها الغذائي وهي الوحيدة التي لا تستورد القمح بل تصدّر الفائض منه، كما أنها استطاعت أن تخطو خطوات واسعة في مجال زيادة صادراتها وفتح أسواق جديدة؛ ووفق المعطيات فإنّ إنتاج الحبوب فيها تضاعف 10 مرات حيث تطوّر من 450 ألف طن العام 1960 إلى 4,9 ملايين طن العام الماضي، حتى أنها استطاعت تصدير 806 آلاف طن من القمح.

وخلال فترة المؤتمر، علمت "الاقتصاد والأعمال"، أنّ بحثاً جرى بين الوفدين السوري والليبي لتصدير كمية كبيرة من القمح السوري وبالسرعة المطلوبة؛ وأن سورية صدّرت العام الماضي 500 ألف طن من الشعير إلى الأردن و650 ألف طن من القمح و100 ألف طن من الشعير إلى الجزائر و100 ألف طن من القمح و50 ألف طن من الشعير إلى مصر و25 ألف طن من القمح إلى تونس و200 ألف طن من القمح إلى العراق و60 ألف طن من القمح إلى الإمارات العربية. ويبدو أنّ سورية تُصدّر حالياً منتجات حبوبية مصنّعة إلى أكثر من 50 بلداً عربياً وأجنبياً. ■

العضو المنتدب لشركة العوجان الصناعية

نصف إنتاجنا للتصدير ونبني مصنعاً في دبي



بدر العوجان

الدمام - خطار زيدان

شركة العوجان الصناعية تعتبر من المصانع الرئيسية في قطاع إنتاج العصائر، وتبلغ حصتها السوقية نحو 18 في المئة.

"الاقتصاد والأعمال" زارت مقر الشركة ومصنعها في الدمام واطّلعت على التطوير الحاصل في خطوط الإنتاج، والتقت العضو المنتدب للشركة المهندس بدر العوجان، وكان لها معه حديث تناول التطورات الاقتصادية في المملكة وأوضاع الشركة وخططها المستقبلية.

بدأ الحديث مع المهندس **بدر العوجان** عن سعودة الوظائف، فكانت ردّة فعله كالآتي: "لن نقوم أبداً باستبدال أي موظف أجنبي لأسباب السعودة، هذا ليس في برنامجنا"، مؤكداً على أهمية العنصر البشري في الشركة، وضرورة إعطائه الثقة والتشجيع، ما يساهم بنمو العمل، وبالتالي زيادة الحاجة إلى التوظيف. "نحن لا نضمن الوظيفة لمدى الحياة، وإنما نؤمن الأدوات اللازمة التي تضمن للعنصر البشري وظيفة مدى الحياة عندنا أو عند غيرنا". فعملية السعودة لن تكون بالإحلال.

"السعودة" ليست بالإحلال

"أنا أؤمن بضرورة إيجاد خطة وطنية لتوظيف أكبر عدد من السعوديين. نحن أتينا من داخل المجتمع، لدينا واجبات وطنية والتزامات تجاه الوطن، ومن واجبنا الإستثمار في الداخل وأن نوظّف من الداخل، لكن يجب أن تكون الشركات مستعدة لاستقبال الناس وتدريبهم. إذا بدأنا الآن بالتخطيط لتوظيف أكبر عدد من السعوديين، سنحتاج إلى 20 أو 30 سنة لنجاح العملية. كيف أضع الخطط للجيل المقبل، كيف أخطط له مسيرته العملية، كيف أغرس عنده حب العمل، وتقدير العمل؟ هذا هو السؤال".

"علينا أن نحاول توجيه الطلاب إلى الإختصاصات التي نحن كوطن بحاجة إليها وحسب إمكانات الطلاب أنفسهم وقدراتهم. نحن للأسف نخرّج 100 مهندس وليس لدينا 5 فنيين، بينما قد يحتاج قطاع الأعمال إلى 100 فني و مهندس واحد. هناك خلل في التخطيط. كما أنه لا يمكننا أن نخرّج متخصصين في علم الفضاء إذا كنا قررنا أن نكون بلداً بتروكيميائياً. أيضاً في قطاع البتروكيميائيات، عليّ أن أختار الإختصاصات وقد أحتاج إلى 100 فني ومهندس واحد، لكي أستطيع استثمار الطاقات الموجودة. يجب أن يتكاتف قطاع رجال الأعمال وقطاع الدولة. الخيارات الموجودة عند قطاع رجال الأعمال أكبر من الخيارات عند الحكومة. قطاع الأعمال لديه جواز عالمي. الدول تتنافس على جذب الإستثمارات، وعليها أن تحرص على المحافظة على الأموال الداخلية للإستثمار فيها وعدم خروجها".

"لا أعتقد أننا بحاجة إلى العمل على جذب الإستثمارات الأجنبية. لو استطعنا جذب الأموال السعودية الموجودة في الخارج، أو نصفها على الأقل، لما احتجنا إلى استثمارات أجنبية. وعلينا أن لا نكون طاردين للإستثمارات، وبالتالي فإن الإستثمارات الأجنبية تأتي لوحدها".

"لدينا خلل مركزي هو في التخطيط، كيفية تحديد الأولويات ووضوح الأهداف، وكيفية وضع الخطط لتحقيق الأهداف".

"للأسف، الوقت لا يسمح لنا بالتراخي. إذا تراخينا ومشينا بسرعة 20 كم/ س، فالآخرون يمشون بسرعة 200 كم، أو أكثر".

▫ **ما هي المصاعب التي تواجهونها في عملية توطين الوظائف؟**

▫ صعوبة إيجاد التخصص الذي نحتاجه، واذا استطعنا إيجاد الإختصاص من الصعب إمكانية التخلص من الموظف الذي لا يؤدي وظيفته على أكمل وجه. نحن نبحث عن الشخص الجيد، ونحافظ عليه. الإشكالية في كيفية التخلّص من الموظّف الفاشل. نظام العمل والعمال يحدّ من ذلك. ولكن على الرغم من العوائق الكثيرة، هذا لا يمنع من أننا قمنا بتوظيف عدد كبير جداً من السعوديين. نحن كسعوديين ليس لدينا ثقافة عمل. لكن علينا البدء في معالجة الموضوع.

مستعدون للإنفتاح

▫ **كيف ترون جاهزية الشركات والمصانع السعودية لمواجهة المرحلة المقبلة، وتحدياتها، المتمثلة في انفتاح الأسواق واشتداد المنافسة؟**

بعض القطاعات لديها من القوة بحيث تستطيع أن تتغلب على العقبات، وبعض القطاعات الأخرى لا تزال ناشئة، مثل الزراعة وبعض القطاعات الصناعية.

إن قطاع العصائر، مثلاً، من القطاعات المتقدّمة جداً على مستوى الشرق الأوسط، سواء من ناحية الكلفة أو الجودة. الجودة في قطاع العصائر ومن ضمنها ما يدخل تحت مظلة صناعة الحليب، صناعة متطورة جداً. وقد يكون الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية ميزة تنافسية. بشكل عام من الجيد أن تكون هناك منافسة، وقد يكون لهذه الاستحقاقات أن تركّز انتباهنا على المستقبل. يجب التخصص بما نحن أقوياء به، ما هو موجود لدينا. قد يكون هناك بعض السلبيات من الانضمام، لكني أرى أنها إيجابية إذا استطعنا استغلالها الاستغلال الأمثل.

▫ **ما مدى جاهزيتكم أنتم، كشركة العوجان؟**

▫ نحن نعمل دائماً بخطى حثيثة لرفع مستوياتنا في شتى المجالات، القدرات البشرية، التقنيات الجديدة، بحيث نكون دائماً على أتم الإستعدادية للتنافس. هذه ستراتيجيتنا منذ البداية. منذ نهاية الستينات وضع الأخ **عادل العوجان** (رئيس مجلس الإدارة الحالي للشركة) الأسس والمعايير، بحيث تكون الشركة مستعدة للمستقبل، وبوضع مستقر، بحيث نستطيع التنافس بشكل فعال. لقد وضع جميع الأسس ولا يزال قائد السفينة.

□ ما هو حجم إنتاج الشركة، وما هي حصتكم من أسواق العصائر في المملكة، ونصيب الصادرات؟

□ تمثل العصائر أكثر من 80 في المئة من حجم أعمال المصنع. وصل حجم المبيعات للشركة 700 مليون ريال في العام 2003، نسبة 50 في المئة من المبيعات تصدّر إلى خارج أسواق المملكة، وتستوعب أسواق المنطقة 50 في المئة من صادراتنا. تقدر سوق العصائر في المملكة بـ 400 مليون لتر. وتبلغ حصة العوجان 18 في المئة من سوق العصائر. كما تصل حصتنا من سوق البيرة غير الكحولية 41 في المئة.

إلى دبي

□ ما هي ستراتيجية الشركة لناحية الاستثمارات الخارجية، وقد بدأتم بإنشاء مصنع في دبي؟

□ تعتمد الستراتيجية المتّبعة على كيفية تنمية السوق من ناحية المبيعات والتوزيع، لتصل إلى كمية معينة من الطلب، تساعدنا على أن ندعمها بإنشاء مصنع.

التصنيع يعتبر نتيجة وليس غاية. الهدف هو كيفية تنمية الأسواق ومن خلال ذلك سيأتي التصنيع. الخطة تسمح بانشاء خمسة مصانع، خلال الخمس أو السبع سنوات المقبلة، وهذا يعتمد على نمو الأسواق. وقد بدأنا بإنشاء مصنع في دبي.

□ لماذا اخترتم دبي لإنشاء أول مصانعكم خارج المملكة، وما هو حجم استثمار المصنع؟

□ تعتبر سوق الإمارات العربية المتحدة في مقدمة الأسواق الخارجية بالنسة لنا. ولدى دبي ميزة تنافسية، فهي تتميز بسهولة إجراء المعاملات، سهولة بناء المصانع، إدخال وإخراج الأموال وسهولة الإستيراد والتصدير... وهذه كلها ميزات تنافسية جاذبة للإستثمار.

يبلغ حجم الإستثمار 125 مليون ريال، وسيكون جاهزاً نهاية العام الحالي.

التجديد والتطوير

□ ما الذي يميّز منتجات العوجان عن المنتجات المنافسة في السوق؟

□ نحن نبذل جهوداً كبيرة لفهم متطلبات المستهلك، ونحاول بأقصى جهد ممكن تلبية المتطلبات. لقد وفّقنا بقضية التجديد والإبداع والتطوير. كنا سباقين في مجالات كثيرة، وكنا أول من ابتكر تعبئة العصائر في علب في العام 1986، ومن أول المصانع في تعبئة العصائر في قوارير من الزجاج، وفي استخدام العبوات العائلية البلاستيكية.

هذا أعطانا ميزة تنافسية. كنا دائماً موفقين بجودة عالية من الإمكانات البشرية التي تعمل معنا، وهي تشكل 70 في المئة من مكونات النجاح. نحاول قصارى جهدنا أن نكون قريبين من المستهلك واحتياجاته.

□ ماذا عن برامج تطوير القدرات البشرية؟

□ نحن نستثمر في القدرات البشرية على المستويات كافة، والطريقة تختلف من مستوى إلى آخر. لدينا برامج للفنيين، برامج للذين على رأس العمل، وصولاً إلى تمويل دراسات عليا للموظفين.

شركة مساهمة

□ قمتم مؤخراً بتحويل الشركة من ذات مسؤولية محدودة إلى شركة مساهمة مقفلة، ما الهدف، وما هي الخطوات التي ستُتّبع؟

□ نحن شركة إقليمية ذات تفكير عالمي. نتوقع أن تؤثر علينا التغييرات الحاصلة في العالم، وعملية العولمة، وعلينا أن نكون مستعدين لأي تغييرات مستقبلية، وأحسن صيغة تكون في التحول إلى شركة مساهمة استعداداً لأي تغيير مستقبلي (طريقة اتخاذ قرارات واضحة، فصل بين الإدارة والمساهمين...)

□ هل من نية لإنشاء شراكة مع جهات محلية أو عالمية؟

□ نحن نجهز الشركة لاستقبال الفرص التي قد تأتي إلينا. ما نقوم به هو تجهيز بيتنا من الداخل، من ناحية البنية التنظيمية، ومن الناحية الإدارية، لنتمكن من النظر إلى الأهداف الأخرى. لدينا الأدوات اللازمة لاتخاذ القرارات السريعة في الوقت المناسب

□ هل من نية لفصل المنتجات إلى شركات منفصلة؟

□ نحن ندير المنتجات كشركات مستقلة، يأتي الفصل إذا كان من فائدة في ذلك. وحالياً لا نرى من فائدة.

□ هناك حرب أسعار قوية في قطاع العصائر في المملكة، إلى أي مدى يمكن أن تؤثر سلباً على جودة المنتجات المطروحة، وما هو موقفكم منها؟

□ إذا أحسنّا الظن وقلنا أن الجودة لن تتأثر، فحرب الأسعار هذه تعتبر خسارة وطنية. السعر أصبح أقل من سعر التكلفة، لا بد أن يتم التحكم فيها بطريقة أو بأخرى. قليل من المنافسة يفيد في تحسين الجودة، والتقليل من التكاليف، ولكن إذا وصلت إلى حد معين قد تؤثر على الجودة.

بالنسبة لنا نحاول أقصى جهدنا أن لا ندخل في حرب أسعار. القطاع الذي يعاني من حرب أسعار لسنا موجودين فيه. ستراتيجية الشركة محاولة تجنب أي حرب في الأسعار. نحن نبذل أقصى جهدنا كي نكون مبدعين.

□ هل من نية لتنويع منتجاتكم، والتوسع نحو قطاعات جديدة مثل المياه مثلاً؟

□ نقطة البداية هي احتياجات السوق، وليس في القدرات التصنيعية. فلسفتنا أننا شركة تسويق وليس شركة تصنيع. ننتج إذا وجدت الحاجة. ونحن نبذل قصارى جهدنا بعدم التوقف.

□ كيف تقيّمون، كرجل أعمال، وتيرة الإصلاحات الإقتصادية في المملكة؟

□ لا يمكن تحديد موقف من أي شيء إلا بمقارنته بالآخرين. فلنقارن أنفسنا مع وتيرة الإصلاحات الحاصلة في بقية دول العالم، وقد نكون الأبطأ.

يجب أن لا نغفل أنها بدأت لكن سرعتها موضوع آخر. من الجيد أننا عرفنا انه لا بد من القيام بشيء، لكن التغييرات الحاصلة حولنا وفي العالم سريعة جداً وعلينا اللحاق بها.

□ هل من نيّة للدخول باستثمارات جديدة، والإستفادة من فرص التخصيص المطروحة في المملكة؟

□ كانت الستراتيجية لدينا قبل 15 سنة التنويع، لكننا قررنا التركيز والتخصص، وقد اثمر ذلك. لا زلنا نرى فرصاً في مجال تخصصنا، نفضل التخصص والإبداع بتخصصنا على أن نكون موزعين وغير مميزين. ستستمر السياسة حسب ما هي مرسومة. ■

شركة العوجان الصناعية

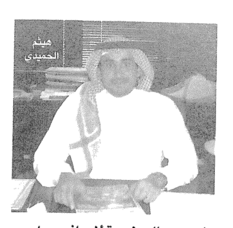
تاسست شركة العوجان الصناعية في العام 1905، وتتّخذ من الدمام شرق المملكة العربية السعودية مقراً رئيسياً لها. تنتج الشركة مشروبات: فيمتو، راني، هاني، كندا دراي وهي صاحبة العلامة التجارية لشراب الشعير الخالي من الكحول باربيكان في الشرق الأوسط وبعض دول أفريقيا.

كما إن الشركة هي الموزع الوحيد المعتمد لمنتجات الشوكولاته كادبري وعلكة ريغليز.

تبلغ الطاقة الإنتاجية للمصنع 250 مليون لتر سنوياً، تصدر الشركة 50 في المئة من إنتاجها إلى عدد من الدول العربية والأفريقية والآسيوية والأوروبية وأميركا الشمالية.

وصل حجم مبيعات الشركة إلى 700 مليون ريال في العام 2003.

"ساكو" السعودية: من المحليـة إلى الإقليميـة



الزائر للفرع الجديد للشركة السعودية للعدد والأدوات "ساكو"، في الرياض، يظنه أقصى ما يمكن أن يصل إليه طموح شركة ناجحة. فالفرع الجديد "عالم ساكو" يعتبر من أكبر المخازن المتخصصة في تطوير المنزل على مستوى المملكة، يضمّ تحت سقف واحد ثلاثة عشر قسماً متخصصاً توفّر للمستهلكين أكثر من 30 ألف صنف. ويصل حجمه إلى خمسة أضعاف معدل معارض "ساكو". لكن للشركة السعودية للعدد والأدوات "ساكو" حساباتها المختلفة، ليس أقلها "التحوّل إلى شركة مساهمة بعد خمس سنوات بالترافق مع توسّع إقليمي وتنويع في القاعدة الاستيرادية من حيث التركيز على السوق الصينية، مع أنّ الأولوية دائماً للصناعات المحلية"، كما يقول المدير التنفيذي في "ساكو" هيثم الحميدي، في حديث مع الاقتصاد والأعمال، هنا نصّه:

□ على ماذا تستند "ساكو" في نظرتها إلى المستقبل؟

□ تعتبر "ساكو"، بشقيها التجزئة والجملة، والتي تأسست في العام 1985، أكبر الشركات الرائدة في مجال تجارة العدد والأدوات في المملكة، حيث تمثل الوكيل المعتمد لعدد من كبريات الشركات الأميركية المتخصصة في هذا المجال والموزّع الرئيسي المعتمد لمجموعة إيه سي هاردوير الأميركية، ما يجعلها توفّر اليوم أكثر من 45 ألف منتج تمّ انتقاؤها بعناية من بين 6 آلاف مصنع، ما حقق لها تميزاً في الجودة وزيادة ضخمة في الطلب على منتجاتها.

من جهة أخرى يبلغ عدد معارض ساكو 12 معرضاً منتشرة في ثماني مدن رئيسية في المملكة، وتراوح مساحة المعرض الواحد منه ما بين 1500 — 2500 متر مربّع، ويفوق إجمالي المعروضات التي يتم عرضها في أي من هذه المعارض أكثر من 41 ألف منتج تلبي كافة الاحتياجات المهنية والمكتبية والمنزلية والترفيهية.

ولـ"ساكو" ثلاثة فروع لتجارة الجملة، تتواجد في كل من الرياض وجدّه والخُبر، وتدار بواسطة 75 موظفاً مؤهلاً ومتخصصاً وتوفّر لعملائها خدمات التوصيل والتركيب والتصليح.

"ترتكز فلسفتنا الإدارية على السعي الحثيث لاستقطاب الكوادر وتدريبها للانخراط في مسيرة الشركة. الأولوية طبعاً لليد العاملة الوطنية، من خلال تعاوننا الناجح مع صندوق تنمية الموارد البشرية، وإن كانت هناك عقبات عديدة واجهتنا في البداية، تمثلت بعدم الالتزام بمفاهيم العمل. لكن الأمور بدأت تتغير الآن وأمسى الموظف السعودي يبرهن عن جدارته يوماً بعد يوم".

أمّا في الشق المالي "فإنّ علاقتنا بالمصارف السعودية جيدة ومتينة وتعود إلى فترة طويلة، حيث يقوم القطاع المصرفي السعودي بدور إيجابي على صعيد قطاع الأعمال السعودي".

فرنشايز محلّي..

□ ولماذا لم تنعكس هذه الحقائق توسّعاً، أقله إقليمياً، حتى الآن؟

□ "لم نشعر بعد بأن السوق السعودية قد تشبّعت تماماً، لكن ذلك لا يلغي توجّهنا إلى التوسّع الإقليمي المنتظر أن يدشن بعد خمس سنوات".

وبهدف تغطية الطلب في السوق السعودية، كنا أطلقنا منذ سنوات عدة فرانشايز محلي في كل من خميس مشيط وتبوك. التجربة ناجحة لارتكازها على الدقة في اختيار المكان، بعد موافقة إدارة "ساكو" عليه، وتوفير العمالة، التي تخضع بدورها لدورات "ساكو" التدريبية.

لا شك أن مكمن قوة هذه التجربة في أن الطرف الآخر يعرف منطقته جيداً ولديه علاقاته المتينة ويترجم ذلك قوة تسويقية وتوسّعاً في انتشار "ساكو" داخل المملكة. ولكن على الرغم من العناصر الإيجابية هذه، يراودنا شعور بأن هذه الفروع ليست لـ"ساكو" 100 في المئة.

في المحصلة أستطيع القول أننا مرتاحون لهذه العلاقة.

■■

"عالم ساكو" في الرياض الأكبر بين المخازن المتخصصة في المملكة

■■■

12 معرضاً تطرح 45 ألف منتج من 6 آلاف مصنع

■■

...ومنتجات صينية

□ وما الجديد على مستوى قاعدتكم الاستيرادية؟

□ يرتكز مفهومنا في هذا الإطار على العلاقات الجيدة مع كافة المصانع العالمية، ومن ثم تقديم منتجاتها بأفضل الأسعار وضمن الخدمة المميزة للمستهلك المحلّي، ما يضعنا دائماً في موقع السعي نحو الأفضل لاختيار المنتج الجيد ذات المواصفات العالية، من دون أن يلغي ذلك أولوية المصانع الوطنية وإحلال منتوجاتها قدر المستطاع مكان المستورد منها.

لذلك ليس مستغرباً أن نتوسّع نحو الصين لاستيراد المنتجات المناسبة والمعززة لموقعنا في السوق؛ وأود أن أشير هنا، أنه على الرغم من العلاقات الجيدة التي تربطنا بالشركات الصينية المتميزة بسعرها ونوعية منتجاتها، يبقى لنا مواصفاتنا الخاصة في الاستيراد من المصانع الأجنبية كافة، صينية وغير صينية، والتي تتوافق بالطبع مع المواصفات والمقاييس السعودية.■

الجال للخدمات العقارية خدمة المستشار العقاري الشامل

تأسست شركة الجال للخدمات العقارية في الكويت سنة 1989، وقد اقترن اسمها منذ البداية بتقييم العقارات وعمليات الوساطة والاستشارات العقارية في السوق.

تتميّز الشركة بالقدرة على تسويق وتأجير المجمّعات السكنية والتجارية، إضافة إلى إجراء دراسات الجدوى للمشاريع العقارية على أنواعها.

رئيس ومدير عام شركة الجال بدر **العصيمي** يقول: "إنّ الشركة تميّزت منذ تأسيسها بتنوّع خدماتها، إذ قمنا بتقديم مزيج من الخدمات والاستشارات العقارية النابعة من خبراتنا المحلية والإقليمية. وقدمنا حلولاً عملية وواقعية لعملائنا في القطاع العقاري بأفضل المستويات من حيث المهارة والخدمة والخبرة، ووفق المقاييس والمواصفات العالمية".

تنفذ الشركة حالياً مجموعة من المشاريع على مستوى التطوير العقاري والدراسات العقارية.

وعلى مستوى الدراسات، تقوم الشركة حالياً بإعداد دراسة الجدوى الاقتصادية ووضع السياسة التسويقية والتأجيرية لمشروع يُعدّ من أكبر المشاريع التجارية في الكويت، إذ تتعدى مساحته 150 ألف متر مربّع؛ هذا بالإضافة إلى مشاريع عدة أوكلت للشركة سابقاً من قبل شركات عقارية كبيرة مثل شركة أجيال العقارية الترفيهية التي تعمل على تطوير مجموعة كبيرة من العقارات التي تعتبر من أفضل المجمّعات العقارية في السوق الكويتية.

تقدّم شركة الجال أيضاً خدمة التدريب العقاري؛ وفي هذا الإطار، يقول العصيمي: "لقد وظّفنا خبراتنا ومعلوماتنا في سبيل خدمة العاملين في القطاع العقاري عن طريق تنظيم دورات عقارية متخصصة، كما استعان بنا عدد من الجهات الرسمية والأهلية لتقديم هذه البرامج والدورات نظراً لما تتمتّع به الشركة من احتراف وخبرة لا يتوفّران لدى الآخرين".

إلى ذلك، قامت الشركة بالتوسّع على المستويين المحلي والإقليمي حيث أبرمت اتفاقيات تعاون مع شركة "أستكو" العالمية في دولة الإمارات وشركة "سافلز" الأوسترالية اللتين تعدان من الشركات الرائدة في مجال التطوير والتسويق العقاري التجاري؛ كما أبرمت أيضاً اتفاقات تعاون مع كبرى الشركات المتخصصة في مجال التدريب لتقديم دورات عقارية في بعض الدول الخليجية.

يشار إلى أنّ شركة "الجال" ستفتتح قريباً مكتباً عقارياً في لبنان لتقديم خدماتها العقارية المختلفة في السوق اللبنانية.



بدر العصيمي

مستشار عقاري

ركّزت الشركة على خدمة الزبائن منتهجة الواقعية والمصداقية "حيث أنّ دراساتنا واستشاراتنا العقارية تعتمد على الدراسات الواقعية والتقديرات المدروسة التي تساعد أصحاب العقارات والمشاريع على اتخاذ القرارات الاستثمارية الصائبة والاستفادة من أساليب عملنا في عمليات التقييم والبيع والشراء"، يوضح **العصيمي**.

إنتعاش القطاع العقاري في الكويت سيستمر لمدّة سنتين على الأقل

فالشركة، كما يقول، تقوم بالتوثيق والرصد اليومي لكافة التغيرات والتداولات في السوق العقارية ما يمنح التقييم سمة المصداقية والواقعية التي يقف وراءها كادر مؤهل يستخدم الوسائل الحديثة في توثيق الصفقات العقارية وإعداد دراسات الجدوى بناء على أفضل أساليب التقييم العقاري.

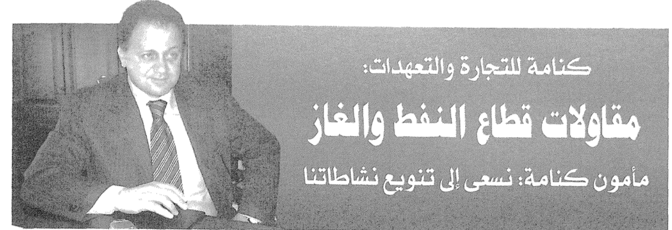
تطوّر النشاط العقاري

عن أداء القطاع العقاري الذي شهد نشاطاً ملحوظاً في دول الخليج خلال السنتين الأخيرتين، يقول **العصيمي**: "إنّ ذلك يعود لعوامل عدة من بينها حالة الاستقرار السياسي الذي أوجد نوعاً من الثقة في المنطقة. وقد لاحظنا إقبال عدد كبير من المستثمرين نظراً لما يتمتّع به العقار من جاذبية سواء من ناحية العائد أو الأمان، إضافة إلى أنّ الدول الخليجية وخصوصاً الكويت لا تفرض أية ضرائب على العقار الأمر الذي يخفّض تكلفة المشاريع. كما أنّ تبعات أحداث 11 أيلول/سبتمبر أدت إلى عودة الكثير من رؤوس الأموال نتيجة المضايقات التي واجهها المستثمر العربي عموماً والخليجي خصوصاً، في الولايات المتحدة. أضف إلى ذلك انخفاض معدلات الفوائد، ما دفع المستثمرين للتوجه نحو الإستثمار العقاري. وتدلّ كافة المؤشرات إلى أن العقار سيستمر بالارتفاع خلال السنتين المقبلتين على الأقل".

أمّا بالنسبة للكويت، فيقول **العصيمي** إن السوق الكويتية لا تزال بحاجة إلى كافة أنواع الاستثمارات العقارية سواء على مستوى الشقق السكنية الصغيرة والكبيرة أو المجمّعات التجارية، وهذا ناتج عن الانفتاح الذي انتهجته الحكومة الكويتية من خلال السماح لـ 34 جنسية بالدخول إلى الكويت من دون تأشيرة دخول، والتسهيلات الممنوحة للوافدين، إضافة إلى كون الكويت بوابة رئيسية للاستثمار في العراق.

ومن ناحية أخرى، ساهم تعديل قانون نسب البناء بقيام عدد من المستثمرين بهدم العقارات القديمة وبناء أخرى حديثة للاستفادة من تلك النسب ما ساهم بارتفاع أسعار الأراضي.

تشهد الكويت قيام عدد من المجمّعات التجارية والسكنية "وهذا دليل على الانتعاش وحالة الرخاء التي تعيشها البلاد نتيجة ارتفاع مستوى الدخل ورغبة المواطنين والوافدين بالاستفادة من التسهيلات التي تقدمها الحكومة الكويتية. كما أنّ السوق الكويتية تتميّز بكثرة وتنوّع الفرص المجدية، ما يجعل المستثمرين يقبلون بقوة على السوق". ■



كنامة للتجارة والتعهدات:

مقاولات قطاع النفط والغاز

مأمون كنامة: نسعى إلى تنويع نشاطاتنا

دمشق – الاقتصاد والأعمال

بخلاف رجال الأعمال الذين يتوجهون عادة للعمل في المدن الرئيسية إن لم نقل في العواصم، فإن المهندس مأمون كنامة انتقل إلى العمل في مدينة دير الزور الواقعة في أقصى شرق سورية، حيث أسس فيها مع اخوته "شركة كنامة للتجارة والتعهدات". ولا يرى كنامة مدير عام الشركة أي غرابة في ذلك، ففي دير الزور كانت نشأته ودراسته الابتدائية، وفيها كان والده مزارعاً ومربياً وتاجراً للأدوات الزراعية. ومأمون كنامة تخرّج مهندساً معمارياً من جامعة دمشق في الثمانينات من القرن الماضي، وبسبب ميله إلى الأعمال فكّر في تأسيس شركة لتقديم الخدمات للشركات المحلية والأجنبية العاملة في قطاع النفط والغاز.

وخلال الفترة بين 1984 و 1989 عملت شركة "كنامة" في مشاريع بسيطة تتعلق بصيانة الطرق والمباني وغيرها من الأعمال الخدماتية من خلال تعاقدها مع شركات أميركية وهولندية وبريطانية ومصرية وإماراتية.

واليوم، وبعد مضي 15 عاماً على انطلاق الشركة، يرى **مأمون كنامة** بأن التجربة كانت مرضية. فالشركة الأم والشركات التابعة لها، أصبحت من بين أهم الشركات العاملة في قطاع الخدمات النفطية في سورية. فشركة "مدماك" تقوم بالأعمال المدنية وشركة "ميماك" تنفّذ الأعمال الميكانيكية والكهربائية، أما شركة "آراميا" فتختص بالخدمات الحقلية. وخلال هذه الفترة تطور حجم الشركة التي بدأت بـ5 موظفين لتضم حالياً 250 موظفاً و 500 عامل فني. وقال **كنامة** أن شركته وقّعت عقد خدمات إنشائية وهندسية مع شركة الفرات للنفط السورية لتنفيذ أعمال الصيانة الميكانيكية في حقول الفرات في دير الزور وبقيمة نصف مليار ليرة سورية. وقال: "إن العمل جارٍ حالياً لتمديد هذا العقد من خلال الدخول في مناقصة عدد من المشاريع الجديدة. وأكّد أن هدف الشركة أن يكون لها حجم أعمال مهم وعقود متنوعة لمرحلة لاحقة تمتد حتى 15 عاماً مع الحفاظ على مستوى ثابت من الإنتاج في موازاة الاكتشافات النفطية والغازية الجديدة في سورية. ويشار هنا إلى أن الشركة وقّعت عقداً مع شركة "إينا" الكرواتية لتقديم تسهيلات وتجهيزات وخدمات ومكاتب، كما تقوم حالياً بإنشاء الطرق والمواقع وعقود التمويل للحفارات.

السمعة فالربحية

ويتحدّث **مأمون كنامة** عن شركته وكأنها جزء منه ويقول: "المرحلة الأولى من عمل الشركة كان ولا يزال إنجاز الأعمال بشكل صحيح وبناء إسم للشركة، أما المرحلة الثانية فالهدف منها هو الأرباح المادية. ويضيف: "بنت الشركة علاقات طويلة وعميقة مع موظفيها الذين جعلتهم يشعرون بالانتماء وبأن مستقبلهم مرتبط بنجاحها". و**مأمون كنامة** الذي استقطب خيرة الشباب السوريين للعمل في الشركة ينفّذ برنامجاً يرمي إلى استقطاب موظفين جدد وإلحاقهم بدورات لتطوير المهارات الإدارية.

وقال المهندس **كنامة** أن الشركة تبحث دائماً عن تطوير نشاطاتها وتنويعها لتكون شركة للمقاولات العامة ولتحصل على عقود لأعمال الطرق والجسور والمباني الخدماتية ومحطات المياه وقال: "شركة مدماك" تنفّذ حالياً مبنى الشؤون المدنية في الحسكة بقيمة 90 مليون ليرة، ومشفى "هجين" في منطقة البوكمال بقيمة 50 مليون ليرة، إضافة إلى مبنى مديرية النقل في دير الزور".

القطاع الخاص

ويبدو أن شركة كنامة تفكّر حالياً في تنويع نشاطاتها من خلال الاستثمار في مشاريع صناعية وزراعية وسياحية مع الإشارة إلى أن المهندس **مأمون كنامة** كان يتمنى تنفيذ مشاريع في قطاعي الزراعة والثروة الحيوانية.

وعن القطاع الخاص السوري قال **كنامة** بأن هذا القطاع يجب أن يغير تفكيره كوكيل وأن يصبح هو المستثمر المباشر في قطاعات الاقتصاد السوري، وأضاف أن هناك إمكانية لهذا التغيير، فالشركات السورية تلعب دوراً إقليمياً في مجال الإنشاءات الهندسية وهناك كفاءات وإمكانيات جيدة في سورية، ولذلك فعلى القطاع الخاص أن لا يتعامل بعقلية الصفقة التجارية وأن يتحول إلى التفكير الستراتيجي. وعن إيمانه بضرورة أن يلعب القطاع الخاص دوراً إجتماعياً إضافة إلى دوره الاقتصادي قال **كنامة** أنه صاحب مبادرة لإنشاء جامعة الفرات الخاصة في دير الزور وأن شركة كنامة تتحمل تكلفة دراسة الجدوى الاقتصادية والحصول على الموافقات لإقامة هذا المشروع الذي تحتاجه المنطقة الشرقية من سورية. وهو يسعى حالياً لإيجاد مساهمين لتنفيذ هذا المشروع الاجتماعي الكبير، كما أن شركة كنامة تقوم برعاية فرقة موسيقية وهي فرقة زرياب السورية.

ويرى **مأمون** أن من بين أهم صفات رجل الأعمال الناجح أن يكون شخصية عامة مثقّفة مع كاريزما اجتماعية وأن لا يعتمد على مقدار حساباته في المصرف بل يركّز على ما يسجّل من حضور على صعيد العمل والإنجاز، ويأمل بأن يسعى رجال الأعمال وخصوصاً من الجيل الجديد الصاعد بتوسيع الأفق وتحسين الثقافة العامة. ■



رأي

التوسّع عبر الحدود

برز مؤخراً في الأوساط المصرفية الدولية الحديث حول الدمج عبر الحدود والقارات في ظل تقلص مجالات التوسّع السريع للمصارف الكبرى داخل الولايات المتحدة بعد العمليات الكبيرة التي تمت هذا العام، وأهمها شراء "بنك أوف أميركا" مصرف "فليت بوسطن" وتملّك "ج.ب.مورغان تشايس" لمصرف "بنك وان" في صفقات ضخمة بلغت قيمتها 47 و58 مليار دولار على التوالي. ويرى بعض المراقبين أنّ الاتجاه المقبل لا بدّ أن يكون للدمج عبر الحدود الجغرافية بعد ضيق مجالات التوسّع المحلي في معظم الدول الغربية.

حتى الآن، تعتبر عمليات الدمج بين مصارف في دول مختلفة محدودة جداً وتقتصر على عمليات شراء مصارف صغيرة ومتخصصة في مجالات عمل معينة، مثل تملّك مصرف HSBC العام الماضي لمصرف أميركي متخصص في التسليف الاستهلاكي هو "هاوس هولد"، وشراء "رويال بنك أوف سكوتلاند" المصرف المحلي الثاني في منطقة نيو إنغلاند هو "سيتيزنز بنك". كما سرت شائعات مؤخراً حول صفقات ممكنة بين "بنك أوف أميركا" و"باركليز" البريطاني وبين "سيتي بنك" و"دويتش بنك" الألماني، لكنها لم تتحقق نظراً لاصطدامها بحواجز سياسية كانت أقوى من المنافع الاقتصادية التي يمكن جنيها من مثل هذا التقارب؛ إلاّ أنّ الرغبة في التوسّع تتأكد حين نرى أنّ نسبة 60 في المئة من رساميل المصارف في دول أوروبا الشرقية أصبحت اليوم في أيد أجنبية، معظمها مصارف من أوروبا الغربية.

لا شك أنّ المصارف العربية يمكنها الاستفادة من هذه الاتجاهات الجديدة في البحث عن سُبل التوسّع والنمو لدى المصارف الدولية الكبرى. فهي أيضاً بدأت تواجه صعوبات في النموّ المحلي في ضوء ضيق الأسواق المحلية في معظم البلدان العربية. كما تعترضها عوائق عدة في التوسّع عبر الحدود نتيجة اختلاف القوانين ومستوى التمصرف بين بلد وآخر، إضافة إلى أنّ عدداً من البلدان العربية هي حديثة العهد في الانفتاح على الخارج ما يجعلها أكثر حذراً في التعامل مع طلبات الدمج القادمة من دول أخرى.

لكن هذه الاختلافات والعوائق ليست في النهاية أكثر صعوبة مما هي عليه في الدول الأوروبية أو في الولايات المتحدة. وقد بدأت بعض المصارف العربية بسلوك هذه الطريق، كان آخرها البنك الأهلي المتحد في البحرين، الذي اشترى حصة في مصرف كويتي ومؤخراً حصة في بنك قطر الأهلي، وبنك الكويت الوطني الذي يتوقع أن يتملّك 20 في المئة من "بنك غريندليز قطر". غير أن هذه التجارب المتفرقة والصغيرة نسبياً لا تكشف عن الفرص الحقيقية الكامنة وراء عمليات الدمج عبر الحدود والتي يمكن أن تقدم خيارات إضافية للمصارف العربية للاستمرار في النموّ، ناهيك عن الفوائد العديدة التي قد تحققها نتيجة التنوّع الجغرافي والخدماتي الذي تؤمنه طريقة الدمج هذه. ■

خاص ... خاص ... خاص

توجه مصرفي ثلاثي نحو سورية

تبلورت مؤخراً الصيغة النهائية لتوجّه مصرفي عربي نحو سورية تختلف عن الصيغ التي اعتمدت حتى الآن. فقد تمّ التقدّم من السلطات السورية المختصة بطلب الترخيص لتأسيس مصرف مشترك تضمّ لائحة المساهمين فيه ثلاثة مصارف عربية هي: بنك بيروت (لبنان)، بنك الإمارات الدولي (الإمارات)، بنك قطر الوطني (قطر).

وعُلم أنّ المصارف الثلاثة ستمتلك حصصاً متساوية من أصل شريحة الـ 49 في المئة وهي النسبة المحددة لغير السوريين وفقاً لقانون المصارف الخاصة في سورية؛ أمّا نسبة الـ 51 في المئة المتبقية فهي من نصيب المساهمين المحليين.

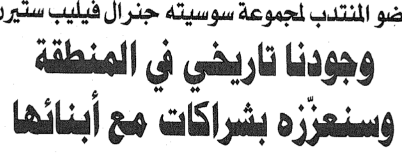
ولا تتوقّع أوساط المصارف الثلاثة أن تستكمل اجراءات الترخيص والموافقات وسائر المعاملات الأخرى خلال العام الحالي، الأمر الذي يعني أنّ المباشرة الفعلية ستكون أوائل العام المقبل.

بنك الإمارات مكتب تمثيل في طهران

حصل بنك الإمارات الدولي على موافقة السلطات الإيرانية المختصة على افتتاح مكتب تمثيلي للبنك في طهران، ليكون بذلك أول مصرف عربي يدخل السوق الإيرانية من هذا الباب.

والمعروف أنه سيكون لهذه الخطوة انعكاسات إيجابية على بنك بيروت نظراً إلى تحالف هذا الأخير مع بنك الإمارات الدولي الذي يمتلك نحو 8 في المئة من أسهم البنك اللبناني.

المحتويات



العضو المنتدب لمجموعة سوسيته جنرال فيليب ستيرن:

وجودنا تاريخي في المنطقة وسنعزّزه بشراكات مع أبنائها

القاهرة - محمود عبد العظيم

تهدف الستراتيجية الجديدة لمجموعة سوسيته جنرال إلى تعزيز وجودها التاريخي في المنطقة من خلال شركاء وحلفاء محليين لتعمل كمؤسسة مالية وطنية وليس كمؤسسة أجنبية. كما تهدف إلى تنويع الخدمات بحيث يكون النشاط المصرفي مظلة لأنشطة التأمين والتأجير التمويلي والتمويل العقاري وإدارة الأصول الخ.. إضافة إلى تطوير الخدمات لتشمل مختلف الشرائح فيتحوّل التركيز إلى خدمة الجمهور وليس النخبة فقط، وهو ما بدأت المجموعة بتنفيذه منذ خمس سنوات، على حد تعبير العضو المنتدب لمجموعة سوسيته جنرال فيليب ستيرن، الذي خص "الاقتصاد والأعمال" بحديث شامل بمناسبة زيارته للقاهرة للمشاركة باحتفال مرور ربع قرن على إنشاء البنك الأهلي سوسيته جنرال، مشيراً إلى أن ذلك ساهم في دفع مصارف سوسيته جنرال إلى قيادة أسواق التجزئة في دول مثل مصر والأردن وتونس والمغرب.

ليس ذلك فحسب بل إنّ "سوسيته جنرال" تدرس التوسّع في أسواق واعدة في دول المنطقة مثل البحرين والسعودية ولبنان؛ مايعكس رغبة المجموعة كما يقول ستيرن، في خلق شراكة نموذجية تفتح آفاقاً واسعة للتعاون الاقتصادي بين ضفتي المتوسط ويجعل من مجموعة سوسيته جنرال آلية فاعلة لضمان تدفّق استثماري جيد من دول الشمال الأوروبي إلى "حديقة الفناء الخلفي" للسوق الأوروبية وهي دول جنوب وشرق المتوسط.

الستراتيجية الجديدة لمجموعة سوسيته جنرال المصرفية في المنطقة العربية يطلق عليها **فيليب ستيرن** "ستراتيجية المساندة لحلفاء الشراكة اليورو متوسطية". وقال **ستيرن:** "نحن ننظر في عين الاعتبار إلى أهمية أسواق المنطقة العربية ليس لتعزيز نمو أعمالنا المصرفية فحسب، بل لمساندة حلفائنا التاريخيين خصوصاً هؤلاء الحلفاء الموقّعون على اتفاقيات للشراكة الأوروبية المتوسطية. ونسعى لتطوير القطاع المصرفي عبر طرح آليات جديدة للعمل تعتمد التكنولوجيا وسيلة والتنمية المجتمعية هدفاً. فنحن نراقب عن كثب خطط دول المنطقة للانعتاق من أسر انخفاض معدّلات التنمية وتضاؤل الاستثمارات الأجنبية ومن ثم نسعى لأن تلعب مجموعتنا دوراً على هذا الصعيد".

لذلك تتضمّن الستراتيجية الجديدة لمجموعة سوسيته جنرال العمل وفق رؤية شاملة كما يقول **ستيرن**، مشيراً إلى أن نشاطها لن يقتصر على العمل المصرفي البحت الذي سيكون الشجرة التي تنطلق منها فروع عدة تعمل في مجالات مساندة مثل تأمينات الحياة والتمويل التأجيري. ففي السوق المصرية على سبيل المثال أطلق البنك الأهلي سوسيته جنرال – تأسّس في العام 1978 ويبلغ رأس ماله حالياً 500 مليون جنيه مصري – شركات عدة شقيقة تمثل أذرعاً مالية واستثمارية له وتعمل في المجالات الثلاثة السابقة. أيضاً نسعى لأن نقود السوق المصرفية ذاتها في مجال تقنية المعلومات والاتصالات عبر طرح خدمات مصرفية تعتمد على التكنولوجيا الحديثة وقد اختبرنا مثل هذه المنتجات وحققت نتائج مرضية مثل "الإنترنت بانك"، "البنك المحول" وكذلك خدمة الـ"Fona Bank" كما نضع في أجندتنا المستقبلية إدخال نشاط إدارة الأصول في أسواق المنطقة العربية حيث من المعروف أن مجموعتنا تمثل أحد أكبر المصارف الأوروبية في هذا المجال إذ تدير أصولاً تقدّر قيمتها بنحو 284 مليار يورو حسب إحصاءات كانون الأول/ديسمبر 2003 إلى جانب خدمات المشتقات والتمويل الهيكلي.

كما تتضمّن ستراتيجية المساندة التي اعتمدتها مجموعة سوسيته جنرال لأسواق الشرق الأوسط مؤخراً ما يطلق عليه "مصارف القنوات المتعدّدة" وهو مفهوم، حسبما يقول **فيليب ستيرن**، يسمح لعملائنا بالوصول إلينا في أي وقت وفي أي مكان وبالطريقة التي يريدونها. لذلك نحن الآن نطبق هذا المفهوم في كل الدول. فمن المهم أن يكون عملاؤنا قادرين على الحصول على الخدمات البنكية حتى بعد إغلاق الفروع والحصول على المعلومات التي يريدونها في الحال وعلى دراية تامة بكل ما يحدث لتعاملاتهم وصفقاتهم التجارية بشفافية مطلقة.

توسّع جغرافي

وإذا كانت مجموعة سوسيته جنرال تتمتّع بتواجد قوي في العالم العربي حيث تمتلك حالياً مصارف في كلّ من: المغرب، الجزائر، تونس، مصر، لبنان، الأردن والإمارات العربية المتحدة؛ وتصل شبكة فروع المجموعة في هذه المنطقة إلى 500 فرع

ستراتيجيتنا الجديدة في المنطقة تركّز على خدمة الجمهور وليس النخبة فقط

■■■

نتطلّع إلى تعزيز وجودنا في أسواق جديدة مثل السعودية والبحرين

يعمل بها 75 ألف موظّف، فإن المجموعة تتطلّع لمزيد من فرص التوسّع في هذه المنطقة في حال توافر المناخ القانوني المناسب والعلاقة المرضية مع الحكومات المحلية والبنوك المركزية. لذلك نحن ندرس حالياً أسواقاً أخرى عدّة تشمل المملكة العربية السعودية والبحرين وتركيا وفور انتهاء هذه الدراسة سنقرّر شكل التوسّع الجغرافي في هذه الأسواق.

نسعى لمساندة حلفائنا التاريخيين في الدول الموقّعة على اتفاقيات الشراكة الأوروبية المتوسطية

العمل المصرفي سيكون مظلة لأنشطة متنوّعة مثل التأمين والتمويل التأجيري

سياسة التحالف والمشاركة

وما يميّز مجموعة سوسيته جنرال في المنطقة العربية، حسب **فيليب ستيرن** هو أن المجموعة تعمل عبر تحالفات تاريخية مع شركاء محليين حيث لا تهتم المجموعة بالتملّك الكامل للمصرف التابع لها بل تفضّل صيغة المشاركة، المهم أن تكون شراكة جيدة فنحن لا نريد أن نعمل كبنك فرنسي أجنبي في أي سوق عربية بل نريد أن نعمل كبنك وطني يضمّ مستثمرين محليين يشاركون في سوق رأس المال في البلد الذي نتواجد فيه. ونحن راضون تماماً عن هذه الصيغة التي تحقق أهدافنا في الوقت الراهن، إننا نغلق الباب أمام ما يمكن أن يحدث غداً وهل هناك ثمّة فرص جديدة بالاقتناص أم لا فسياسة اقتناص الفرص هي سياسة المصارف العالمية ومنها "سوسيته جنرال" فإذا ما لاحت في الأفق أمامنا فرص أفضل يتطلّب الفوز بها صيغاً مختلفة فسنقتنصها بطبيعة الحال ولن نقف مترددين أمامها. ففي الجزائر بدأنا من الصفر قبل 4 أعوام واستطعنا تكوين شبكة تضمّ 30 فرعاً حالياً. وفي المغرب نتواجد منذ 50 عاماً ولدينا هناك 200 فرع. وفي تونس لدينا شراكة مع بنك MIB التونسي حيث نتملّك 52 في المئة ويُعدّ سادس بنك في تونس حسب ترتيب المصارف هناك في العام الماضي.

كما أن لدينا تحالفاً مع بنك مسقط في سلطنة عُمان، ولكن دعنا نعترف أن سياسة تغيير سعر الصرف في بعض البلدان العربية تُصَعِّبَ من دخولنا لهذه الأسواق فنحن نفضّل الأسواق التي تتمتّع بالتحرير المالي الكامل.

وحول تفضيل "سوسيته جنرال" العمل في الأسواق المرتبطة باتفاقيات شراكة مع أوروبا الموحّده بعد مرحلة التركيز على تعزيز مفهوم البيزنس الفرانكفوني، قال **ستيرن**: "دعني أصحّح هذا المفهوم الذي سَاد لدى الكثيرين، فنحن بنك فرنسي الهوية عالمي الطابع والهدف. ونحن نحتفل هذه الأيام بذكرى مرور 140 عاماً على إنشاء البنك — ونخدم 15 مليون عميل في مختلف أنحاء العالم ولدينا 2750 فرعاً و90 ألف موظّف — 40 في المئة منهم خارج فرنسا — ومصرفنا هو الخامس في الترتيب على المستوى الأوروبي وثالث أكبر بنك في أوروبا من حيث الاستثمارات والشركات وثامن أكبر بنك من حيث الرسملة السوقية، ونحصل على 55 في المئة من عوائدنا من خدمات التجزئة ورابع أكبر بنك في العالم من حيث إدارة الأصول، أمّا أرباحنا فتقدّر بنحو 2,5 مليار يورو ونعمل في 28 دولة. نحن إذاً بنك عالمي يمزج بين الخبرة والأدوات والآليات المختلفة التي تتناسب مع كل دولة على حدة ولكن ذلك لا يعني أننا نتعقّب خطى "البيزنس اليورو متوسطي". إننا ربما نسبقه بخطوات ترفع رايته وتعزّز فرصه المستقبلية وهذا يحقق أهداف البنك

نرفع راية "البيزنس" الأوروبي المتوسطي ونمهّد الطريق أمامه

نفضل العمل في أسواق تتمتع بالتحرير المالي الكامل

ومصالح الأسواق التي نعمل فيها؛ فنحن نعتبر قناة لجذب الاستثمارات الأوروبية للأسواق العربية وليس الاستثمارات الفرنسية فقط. أما في ما يتعلّق بالفرانكوفونية يجب ألاّ ننسى قاعدة مفادها أنّ "البيزنس" ليس له جنسية ولكي نكون الرقم واحد في العالم في مجال تمويل الشركات فلا يمكن أن نخدم الفرنسيين فقط. يعزّز هذه النظرية أننا ندرس بجدّية التعاون مع مصارف عدة في بلدان منطقة الخليج العربي خصوصاً وأن تجربة هذه البنوك في مجال التجزئة المصرفية ناجحة تماماً ونحن معجبون بهذه التجربة حيث اكتشفنا أن العرب لديهم قدرة هائلة على العمل المصرفي باستخدام التكنولوجيا المتقدّمة أكثر من أي بلد آخر. أيضاً هناك تجربة بنوك الاستثمار الناجحة في بعض بلدان المنطقة خصوصاً مصر ولبنان. كل ذلك يعطينا إشارات للعمل بجدّية نحو توسيع أنشطتنا والاستفادة من الفرص المتاحة.

نقول ذلك رغم أن الاقتصاد في المنطقة يمر بمرحلة حرجة وصعوبات هائلة ولكن كلّ الأسواق شهدت مثل هذه الصعوبات ونجحت في التغلّب عليها، والمطلوب عربياً هو تعزيز الشفافية ودعم الخصخصة.

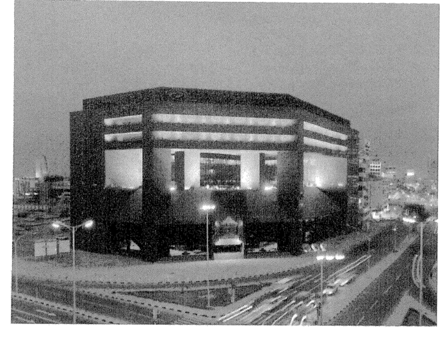
فرص واعدة في مصر

وفي ما يتعلّق بالسوق المصرية وتجربة البنك الأهلي سوسيته جنرال قال إن الاقتصاد المصري يتحسّن خصوصاً في مجالات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات إلى جانب وجود فرص هائلة في مجالات التشييد والكهرباء والنفط والغاز. فنحن نموّل حالياً عملية إنشاء أكبر محطة لتوليد الكهرباء في مصر كما قمنا بإنشاء المقر الرئيسي الجديد للبنك الذي تكلّف 80 مليون جنيه وهو استثمار طويل الأجل ولا يمكن تقييمه تحت الأوضاع الاقتصادية الحرجة في الوقت الحالي وبالمثل عند افتتاح شركات جديدة تابعة للمجموعة فنحن نثق في مصر رغم الأوضاع الصعبة التي تسود الاقتصاد الآن.

أما بالنسبة للبنك الأهلي سوسيته جنرال فقد اكتسب خبرة كبيرة إضافة إلى نموّه المضطرد ولقد تأثر هذا النمو بزيادة الميزانية كما يتمّ متابعة أعمال البنك بصورة جيدة والتقليل من المخاطر هو أهم أهدافنا. أما من ناحية الربحية فإن أداء البنك مرض جداً إذ ارتفع صافي الدخل بين العامين 1999 — 2003 بمعدّل 141 في المئة وارتفع صافي الربح بمعدّل 82 في المئة والعائد على حقوق الملكية زاد بما يقارب 30 في المئة ويعتبر العائد على حقوق الملكية كبير بالنسبة لمعدّل العائد الخاص بمجموعة سوسيته جنرال. وفي السنوات الأربع الأخيرة احتل البنك المركز الثاني في ترتيب أكبر البنوك الخاصة في مصر كما يعدّ أحد أفضل المؤسسات المالية الواعدة في السوق المصرية والدليل على صحة ذلك هو أن "دار شمبليون" يعتبر نموذجاً للنجاح الحقيقي بعد تواجد دام 25 عاماً وبالنسبة للـ"الأهلي سوسيته جنرال" في المرحلة المقبلة هو أن يكون بنكاً مرجعياً لكبرى الشركات في مصر إضافة إلى القيام بجميع الصفقات التجارية لهذه الشركات وتطوير محفظة العملاء من الأفراد.■

بورصة الكويت

ترقّب وتقلّبات على ايقاع إعمار العراق وأسعار النفط



تسلطت الأضواء على بورصة الكويت في ظل التقلبات التي شهدتها السوق الشهر الماضي وسط تزايد التوتر حول اتجاهها المستقبلي بعد الارتفاعات الكبيرة التي سجلتها منذ حرب العراق العام الماضي. ويعود جزء كبير من هذا التوتر إلى الاختلاف الجذري في الرأي بين فريق يجد أنّ أسعار الأسهم ارتفعت كثيراً وأصبحت تفوق قيمتها الحقيقية، وفريق آخر يعتمد على النتائج الجيدة للشركات الكويتية وأرباحها المتزايدة باستمرار ليدعم رأيه بأنه لا يزال هناك مجال لأسعار الأسهم بالارتفاع.

وفي الواقع شهد شهر أيار/مايو الماضي تذبذبات عدّة في الأسعار، حيث سجّلت البورصة في الأسبوعين الأولين تراجعاً كبيراً في الأداء وصفه البعض بأنه تراجع "تصحيحي"، لتعود وترتفع في الأسبوع التالي إثر إعلان 49 شركة من أصل 111 شركة مدرجة في السوق عن ارتفاع أرباحها بنسبة 55 في المئة للفصل الأول 2004. في الواقع إستفاد الكثير من الشركات المدرجة من التحسّن الملحوظ في نتائجها منذ العام 2003 لوضع خطط توسّع إقليمي تتجاوز العراق، خصوصاً بعد تأخر انطلاق جهود إعادة الإعمار، سعياً وراء المزيد من التنويع في مصادر الدخل والعمل بهدف تخفيف الأثر السلبي لأي تراجع مفاجئ وغير منتظر في الاقتصاد الكويتي.

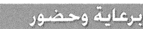
إلاّ أنّ آفاق الاقتصاد الكويتي، ومعه تطلعات نمو الشركات الكويتية تحسن أكثر في الشهرين الأخيرين إثر ارتفاع أسعار النفط إلى أعلى مستوياتها منذ بداية التسعينات. وهذا ما دفع، في رأي الكثيرين، أسعار الأسهم مجدداً إلى الارتفاع ليخرق مؤشر السوق الحاجز النفسي البالغ 5 آلاف الشهر الماضي. والسؤال الذي يطرحه اليوم عدد من المتعاملين هو مدى إمكانية استمرار ارتفاع الأسعار بعد النمو الكبير الذي حققته العام الماضي والذي قارب الـ 100 في المئة، خصوصاً في ظل تضاؤل احتمالات استمرار ارتفاع أسعار النفط في المدى القريب.

لكن السؤال الحقيقي الذي يتجنّب الكثيرون طرحه هو ما مدى احتمال حدوث انهيار في الأسعار في حال تغير الآفاق الاقتصادية للكويت بشكل مفاجئ أو تأخر مشاريع الإعمار في العراق إلى أجل غير مسمى؟ الواقع، أنه على الرغم من مرور نحو 22 سنة على قضية سوق المناخ، فإن الكثيرين لا يزالون يذكرون هذه الأزمة التي استمرت نتائجها وذيولها لسنوات عديدة، كما يتخوفون من تكرارها كلما حدث ارتفاع ملحوظ في البورصة المحلية. كذلك، فإن فائض السيولة الكبير في السوق المحلية إلى جانب معدلات الفوائد المتدنية يعززان من إمكانية اشتداد المضاربات في البورصة.

غير أنّ العامل الرئيسي الذي يقلق البعض هو أن جزءاً مهماً من أرباح عدد من الشركات الكويتية يأتي من ارتفاع قيمة استثماراتها في أسهم شركات محلية أخرى. فكلما ارتفعت أسعار أسهم هذه الشركات ارتفعت أرباح الشركات المستثمرة فيها ما يؤدي بدوره إلى ارتفاع أسعار أسهم هذه الأخيرة، وهكذا دواليك. والخوف هنا هو أن تنكسر هذه الدائرة المغلقة متسببة بهبوط أسهم كل الشركات بشكل متزامن وشامل ما ينعكس سلباً على أداء السوق ككل.

من جهة ثانية، فإنّ معدلات الفائدة المتدنية قد شجّعت الكثير من المستثمرين الأفراد على الاستدانة من المصارف لشراء الأسهم في البورصة المحلية والاستفادة من أثر الرافعة لتحقيق أرباح إضافية من دون زيادة المخاطر بشكل فائق، بالإضافة إلى ذلك، فإنّ إنشاء سوق الخيارات على الأسهم المحلية (Options) يمكنه أن يزيد المخاطر في السوق بشكل مضاعف نظراً لأن أدوات الخيار تسمح بالدخول في عقود على أسهم بمبالغ ضخمة مقابل دفع قيمة محدودة نسبياً كثمن للعقد نفسه.

لكن ما يخفف من هذه المخاوف هو أولاً الوعي الذي أصبح منتشراً في السوق والذي لا شك أدى إلى إبطاء نسبة ارتفاع أسعار الأسهم الكويتية هذا العام مقارنة بالعام الماضي. أضف إلى ذلك أن السوق انطلقت بعد أكثر من ثلاث سنوات من الجمود الفائق في بورصة الكويت، الأمر الذي جعل أسعار الأسهم دون قيمتها الحقيقية بنسب كبيرة وهو ما زال مستمراً حتى اليوم في رأي بعض المراقبين، بالنظر إلى أنّ ارتفاع أسعار النفط قد حسّن آفاق النمو بشكل ملحوظ، حيث يتوقع أن يصل معدل سعر برميل "برنت" إلى 30 دولاراً العام 2004 ككل وهو أعلى معدل سنوي منذ الثمانينات. ■



دولة رئيس مجلس الوزراء اللبناني السيد رفيق الحريري

ومعالي وزير التجارة الجزائري نور الدين بو كروح

أسبوع الجزائر في لبنان

Biel - Beirut

14-19 June 2004

SAFEX

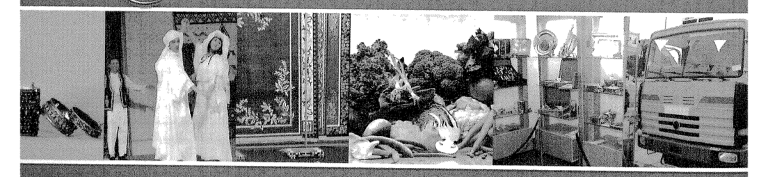
تنظيم:

الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير

الذكرى 40

1964-2004

FIA



المصارف الإسلامية: توسّع وتحديات

إن تكاثر المصارف الإسلامية في الفترة الأخيرة يطرح أسئلة عديدة حول هذه الظاهرة الملفتة في مرحلة تتطلب بالأحرى ضم الجهود والدمج استعداداً لانضمام البلدان العربية إلى اتفاقية التجارة الحرة في الخدمات المالية. لكن يبدو أن إغراء استقطاب شريحة واسعة من العملاء في سوق تقدر بأكثر من 200 مليار دولار حالياً يشكل جاذباً أكيداً للعديد من المصرفيين. وفي الأشهر القليلة الماضية، ظهرت مصارف إسلامية عدّة جديدة في دول عربية مختلفة، نذكر منها بنك بوبيان في الكويت وبيت التمويل العربي في لبنان، إلى جانب تأسيس أول مصرف إسلامي في بريطانيا من قبل مستثمرين خليجيين، وتحوّل كل من بنك الشرق الأوسط (التابع لبنك الإمارات الدولي) وبنك الشارقة الوطني وبنك الجزيرة السعودي والبنك العقاري الكويتي إلى مصارف إسلامية.

إن تزايد عدد المصارف الإسلامية يفيد الصيرفة الإسلامية من جوانب عدة. فهو يشكل عاملاً أساسياً وراء نمو السوق المصرفية والمالية الإسلامية وتطوّر أدواتها وتقنياتها. وهو ما يسمح بدوره بإيجاد مجالات لاستثمار فائض السيولة في هذا القطاع وتحقيق توازن أكبر بين الموارد المالية الإسلامية (الضخمة) واستخداماتها المحدودة، كما يُسهم في تعزيز الكفاءة والانتاجية عبر تحسين الظروف التنافسية وزيادة الخيارات المتاحة للمستثمر والمقترض على حد سواء.

وقد أصبحت المصارف الإسلامية تتمتّع بحصانة أكبر من السابق مع صدور قوانين خاصة للصيرفة الإسلامية في العديد من البلدان العربية، كان آخرها الكويت. كما تزايدت قدرتها على توظيف فائض سيولتها بعد إنشاء السوق المالية الإسلامية الدولية ومركز إدارة السيولة في البحرين العام 2002، إضافة إلى اتجاه البحرين نحو إصدار صكوك إسلامية بهدف تنشيط السوق المالية الإسلامية، حيث تجاوزت قيمتها المليار دولار منذ بدء إصدارها في أيلول/سبتمبر 2001. ومن الملاحظ أيضاً نجاح المصارف الإسلامية في مجال تمويل المشاريع، حيث يكاد لا يخلو أي مشروع كبير في دول مجلس التعاون الخليجي من شريحة مرتبة حسب الشريعة الإسلامية.

كما أخذت المصارف الإسلامية تتمتّع بشفافية متزايدة في ظل صدور المعايير المحاسبية الإسلامية الطموحة، مع صدور إطار توجيهي للعمل المصرفي الإسلامي وتشريعاته في البحرين، والذي يأخذ في الإعتبار المعايير المحاسبية التي طورتها "هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية" والتوجيهات المختلفة التي أصدرتها لجنة "بازل" الدولية. وقد فرضت التشريعات الجديدة على المصارف الإسلامية في البحرين تطبيق معدل الملاءة الجديد الذي أصدرته الهيئة ابتداءً من الفصل الأول 2002، كما أصدرت توجيهات خاصة حول حدود التعامل ونوعية الموجودات وإدارة الاستثمارات والسيولة ومتطلبات جديدة لإدارة المخاطر والسلوك الإداري (Corporate Governance)، بالإضافة إلى إصدار شروط محددة لتعيين لجان التدقيق الداخلي حسب المعايير الدولية تفرض أن يكون معظم الأعضاء بمن فيهم الرئيس من خارج الجهاز التنفيذي للمصارف.

لكن هل هناك فعلاً حاجة إلى هذا العدد المتزايد من المصارف الإسلامية؟ إن ضيق الأسواق المحلية واشتداد حدة المنافسة في بلدان عربية عدة باتا يدفعان المصارف القائمة إلى التوسّع خارج حدودها الجغرافية، مع الاتجاه مؤخراً نحو دخول أسواق جديدة لم تكن مطروحة في السابق كالسودان مثلاً، بعد أن أصبحت معظم الأسواق العربية الأخرى مشبعة نسبياً بالمصارف، كما أن العديد من المصارف التجارية العربية أصبحت تقدّم منتجات مالية إسلامية مختلفة تراوح بين الودائع وصناديق الاستثمار التي توظف في أدوات وأسواق تتماشى مع الشريعة الإسلامية، بل إنّ بعضها يتفوق على المصارف الإسلامية البحتة في تقديم بعض الخدمات المالية الإسلامية، كما بالنسبة لصناديق الاستثمار التي يقدمها البنك الأهلي التجاري في السعودية. قبل ذلك بسنوات عدة بادرت مصارف أجنبية كبرى، وفي مقدّمها "سيتي بنك"، إلى إنشاء دوائر خاصة مستقلة لديها لتقديم الخدمات والمنتجات المالية والمصرفية الإسلامية، حيث ساهمت بشكل فعّال في تطوير الصيرفة الإسلامية وإيجاد قنوات حديثة ومتنوعة للاستثمار على الطريقة الإسلامية.

ولا شك أن تطور الصيرفة الإسلامية في العديد من الأسواق العربية قد دفع إلى إعادة النظر في قرارات إنشاء مصارف إسلامية جديدة، مثل "بنك البحرين الوطني" الذي كان حصل في آب/أغسطس الماضي على رخصة لتأسيس شركة مالية إسلامية وعدل عن رأيه مؤخراً، في حين أرجأ "بنك البحرين والكويت" قراره بإعادة إنعاش "بنك الخليج الإسلامي" الذي أسسه العام 1999 بالشراكة مع "المستثمر الدولي" لكنه ما زال خامداً حتى الآن.

هذا ما يشير إلى ازدياد تحديات العمل المصرفي حسب الشريعة الإسلامية في ضوء تطور السوق واللاعبين فيها مع تنامي الحاجة إلى إيجاد منتجات وخدمات متميزة ومجددة وتنافسية تستجيب لحاجات العملاء من الخدمات المالية والمصرفية الإسلامية. لكن نجاح الصيرفة الإسلامية هو أيضاً سلاح ذو حدين، حيث أن تطور المنتجات المالية الإسلامية قد يحولها إلى مجرد سلع يمكن لأي مؤسسة مصرفية أو مالية تقديمها، سواء كانت إسلامية أم لا. ■

■■■

تزايدت قدرة المصارف على توظيف فائض السيولة مع إنشاء السوق المالية الإسلامية

■■

يُقدّر حجم سوق الخدمات المالية الإسلامية بحوالي 200 مليار دولار

■■■

المؤسسة العربية المصرفية



غازي عبد الجواد

أعلنت المؤسسة العربية المصرفية نتائجها المالية المجمّعة للربع الأول من العام 2004، محققة أرباحاً صافية بلغت 477 مليون دولار. ووفق بيان للمؤسسة، فإن الجزء الأكبر من هذه الأرباح (455 مليون دولار) "ناتج عن بيع الشركات الشقيقة، انترناشنال بنك أوف آسيا المحدود (هونغ كونغ)، وبنكو أتلانتيكو (إسبانيا). وأشار البيان إلى أن الأرباح الصافية للفترة نفسها من العام الماضي بلغ 45 مليون دولار، منها 16 مليوناً من الشركات الشقيقة نفسها.

وبلغ الربح التشغيلي 31 مليون دولار مقابل 43 مليوناً العام 2003. أما الدخل الصافي من الفوائد فانخفض إلى 34 مليوناً من 46 مليوناً العام 2003، ويُعزى سبب ذلك إلى تراجع أسعار الفوائد وإلى تأثير إعادة الهيكلة التي تم تنفيذها خلال الربع الأول من السنة. وسجل الدخل من غير الفوائد ارتفاعاً طفيفاً فبلغ 43 مليون دولار مقابل 42 مليوناً العام 2003. وبلغت المصاريف التشغيلية 46 مليوناً مقابل 45 مليوناً.

وذكر بيان المؤسسة أن إجمالي موجودات المجموعة في نهاية الربع الأول من العام الجاري بلغ 13,3 مليار دولار مقابل 30 ملياراً في نهاية العام 2003. وعزا سبب الانخفاض إلى بيع انترناشنال بنك أوف آسيا ليمتد وبنكو أتلانتيكو. ونتج عن ذلك تقوية السيولة النقدية التي تعززت بحصيلة البيع، ما رفع معدل الموجودات السائلة إلى الودائع إلى 82 في المئة، مقارنة بنحو 51 في المئة العام 2003. كذلك بلغ معدل القروض إلى الودائع 59 في المئة مقابل 64 في المئة في العام 2003. وتواصل المجموعة جهودها للمحافظة على قاعدة رأسمالية قوية كما يُظهر ذلك معدل مخاطر الموجودات الذي بلغ 28,3 في المئة في شهر آذار / مارس 2004، مقارنة بـ 15,1 في المئة في نهاية العام 2003.

وتعليقاً على هذه النتائج قال الرئيس التنفيذي للمؤسسة العربية المصرفية **غازي عبد الجواد** "تماشياً مع قرار مجلس الإدارة ببيع بنكو أتلانتيكو وإنترناشنال بنك أوف آسيا، أصبحت مجموعة المؤسسة العربية المصرفية أقل حجماً ولكن أكثر تركيزاً عن ذي قبل. وفي الوقت نفسه أعدنا توجيه جهود جميع وحداتنا الدولية نحو العمل على تدفق التعاملات إلى أسواقنا الرئيسية في المنطقة العربية. وعليه فإننا ننظر بإيجابية لأداء المجموعة في العام 2004 وذلك بالتركيز على الأسواق الإقليمية العربية وعلى تدفق عملها إلى الأسواق الدولية. وكمصرف للمعاملات الشاملة، سنواصل تركيزنا على تمويل التجارة، وتمويل المشاريع وهيكلتها، وعلى عمليات الخزانة والعمليات المصرفية الإسلامية. كما سنعمل على تقوية وتوسيع عمليات التجزئة والتمويل الاستهلاكي في العالم العربي في وقت نبني علامة فارقة موحّدة تتسم بالمنتجات المعروفة وبآليات إيصالها وتسويقها".

البنك الأهلي التجاري

فاز البنك الأهلي التجاري في السعودية بجائزة "أفضل بنك مُقدّم للخدمات المصرفية الإلكترونية" في المملكة العربية السعودية. واعتبر مدير عام البنك **عبد الهادي الشايف**، أن الحصول على هذه الجوائز على نحو متكرر خلال السنوات الأربع الماضية، مؤشر ذو دلالة على المكانة المهنية المتقدمة التي يحتلها البنك في المجال المصرفي عموماً وفي المبادلات الإلكترونية على وجه الخصوص.

عبد الهادي الشايف

منحت الجائزة شركة نشر المعلومات التكنولوجية الإماراتية ITP، المهتمة برصد أداء الشركات في مجال تطوير التجارة الإلكترونية. وتمّ تسليمها في حفل خاص من قبل نائب أمير منطقة الرياض الأمير **سطام بن عبد العزيز** إلى مدير قطاع المساندة في البنك **طه القويز**، الذي أشار إلى أن البنك ينفذ برنامجاً طموحاً يستهدف توطين أحدث التقنيات في مجال المعاملات المصرفية البنكية. وقال إن خدمات البنك عبر شبكة قنواته الإلكترونية ارتفعت بنسبة تزيد على 72 في المئة.

إلى ذلك، نظمت إدارة الخزينة في البنك الأهلي التجاري بالتعاون مع إدارة خدمات العملاء، المؤتمر الثاني لعملاء المصرف أواخر نيسان / أبريل الماضي في فندق فينيسيا- إنتركونتننتال بيروت.

شارك في المؤتمر الذي استمرّ يوماً ونصف اليوم 80 مشاركاً من عملاء المصرف يمثلون مختلف القطاعات الاقتصادية في المملكة مثل السيارات والصناعات والبناء والتجزئة والنفط وغيرها. وقال مدير الخزينة في المصرف **سامي عبدو** بأن "المشاركين هم من المدراء الماليين والمدراء العامين ومالكي شركات سعودية أو لبنانية عاملة في المملكة". وأضاف **عبدو** أن المؤتمر "يهدف إلى إعطاء عملائنا فكرة عن توجهات الفوائد والعملات وكيفية الحدّ من مخاطرها في السعودية، بالإضافة إلى تعريفهم على فرص استثمار عائداتهم".

البنك العربي الوطني

نعمة صباغ

حظي البنك العربي الوطني بجوائز المركز الأول لأفضل أداء للصناديق الاستثمارية بين البنوك السعودية عن العام 2003، إذ حقق 11 صندوقاً من صناديقه الاستثمارية أعلى العوائد للمستثمرين على مستوى المملكة، إضافة إلى حصوله على جائزة أفضل مدير استثماري للعام نفسه.

وفاز 11 صندوقاً من صناديق البنك العربي الوطني بجوائز متقدّمة في ضوء نتائج الأداء للعام 2003 بالمقارنة مع مثيلاتها من صناديق البنوك المحلية الأخرى، وجاءت على النحو التالي:

صندوق أسواق المال بالريال وصندوق أسواق المال بالدولار، وصندوق المرابحة بالريال وصندوق المرابحة بالدولار حيث حصلت تلك الصناديق على المركز الأول لسنة واحدة، وحصل صندوق الأسهم الأوروبية وصندوق الأسهم الأميركية على المركز الثاني لسنة واحدة، وصندوق الأسهم اليابانية على المركز الثالث لسنة واحدة، بينما حصل صندوق أسواق المال بالريال على المركز الأول لثلاث سنوات، وصندوق أسواق المال بالدولار وصندوق المرابحة بالدولار على المركز الثاني لثلاث سنوات، كما حصل صندوق المرابحة بالريال على المركز الثالث لثلاث سنوات، وبناءً على هذه النتائج تمّ تقييم البنك العربي الوطني أفضل مدير استثماري للعام 2003.

وأكد **نعمة صبّاغ**، عضو مجلس الإدارة المنتدب، أن تحقيق البنك العربي الوطني لهذه النتائج يأتي بفضل جهود العاملين في مختلف



إدارات البنك، كما يعبّر عن ثقة المستثمرين بالبنك العربي الوطني، مشيراً إلى أن حصول البنك وللعام الثاني على التوالي على جائزة أفضل مدير استثماري تحقق بفضل الدراية والخبرة والأداء المتميّز لفريق العمل بإدارة الاستثمار لدى البنك، إضافة إلى المزايا والعوائد المجزية التي يحققها البنك للمستثمرين بأقل درجة ممكنة من المخاطرة.

بنك إنفستكورب

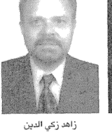


مروان الحايك



طلال الزين





زاهد زكي الدين

إتّخذ بنك إنفستكورب، مؤخراً، عدداً من الإجراءات الإدارية التي تستهدف تعزيز قدرته على خدمة قاعدة عملائه المتنامية في منطقة الخليج وتدعيم موقعه في مجال الاستثمارات البديلة والتي تشمل منتجات استثمارية مختارة في مجال تملك الشركات الخاصة والاستثمار العقاري والاستثمار في صناديق التحوط، إضافة إلى الاستثمار في قطاع شركات التكنولوجيا الناشئة. وفي هذا الإطار تمّت إعادة تنظيم فريق تسويق الاستثمارات واستحداث ثلاثة مراكز قيادية شغلها كل من:

مروان شفيق الحايك، مدير تنفيذي، يعمل مع البنك منذ 18 عاماً، تمّت ترقيته ليتولى رئاسة الفريق المكلّف تسويق الاستثمارات لعملاء المصرف من المؤسسات الخاصة والحكومية في جميع دول الخليج، إضافة إلى توليه مسؤولية الإدارة اليومية للعلاقات مع المؤسسات الحكومية ضمن مملكة البحرين، وذلك بالتعاون مع **مفيد رجب**، الذي يرأس الشؤون الإدارية في مكتب البحرين.

طلال علي الزين، مدير تنفيذي، يعمل مع المصرف منذ 14 عاماً، رُقي لرئاسة فريق التسويق المكلف التعامل مع العملاء الأفراد في كافة دول الخليج.

زاهد زكي الدين، مدير تنفيذي، عاد للعمل مع المجموعة كرئيس للشؤون الإدارية الاستثمارية المتعلقة بفريق التسويق.

وستتبع المناصب الثلاثة المستحدثة مباشرة لمدير عام العمليات **غاري لونغ** الذي تحدّث عن التطور الذي شهده انفستكورب في مجال الاستثمارات البديلة فقال: "في مجال الاستثمار العقاري قمنا خلال السنوات العشر الأخيرة باستثمار 3,3 مليارات دولار في أكثر من 120 صفقة عقارية، وقد مثلت الأرباح، التي وزعت على المستثمرين خلال تلك الفترة والتي بلغت 189 مليون دولار، عائداً سنوياً قدره 17 في المئة على الاستثمار الأصلي. أما قيمة الأصول التي أدارها برنامج إدارة الأصول السائلة من خلال صناديق التحوط خلال 7 سنوات، فبلغت نحو ثلاثة مليارات دولار. كما تمّ تحقيق عوائد مجزية في عدد من الاستثمارات التي تم بيعها في مجال شركات التكنولوجيا الناشئة".

من جهة أخرى، أطلقت مجموعة مصرف إنفستكورب الاستثمارية الدولية محفظة جديدة للاستثمار العقاري أسمتها "محفظة المكاتب الأميركية –III"، وتوفّر هذه المحفظة للعملاء الفرصة للاستثمار في مكاتب ومحلات تجارية منتجة لتدفقات نقدية مستقرة في ثلاثة مراكز للتجارة والأعمال في الولايات المتحدة الأميركية. وتحتوي المحفظة على تسعة أبنية للمكاتب ومحلات تجارية في ثلاثة مراكز تجارية هي: مركز بوروارد المالي في فورت لودردايل في ولاية فلوريدا، ومركز وستبورت بلازا في سانت لويس في ولاية ميسوري، وموقع برودواي بورتفوليو في وسط مدينة نيويورك التجاري.

وتمّ تقييم هذه العقارات بنحو 273,7 مليون دولار. ويبلغ المعدل الوسطي لإشغال هذه العقارات 90 في المئة، كما أن كلاً من هذه الأبنية يحتل موقعاً تنافسياً متقدماً في قطاع السوق الذي يشغله.

بنك الاستثمار

سامي فرحات

حقّق بنك الاستثمار في دولة الامارات نمواً في أرباحه بنسبة 38,2 في المئة، خلال الربع الأول من العام الجاري، لتصل إلى 30,6 مليون درهم إماراتي، مقارنة بنحو 22,1 مليوناً خلال الفترة نفسها من العام الماضي.

وبلغ صافي إيرادات الفوائد 31,9 مليوناً، مقارنة بنحو 29,4، أي بزيادة نسبتها 9 في المئة. كما بلغ صافي الإيرادات من العمليات نحو 16,6 مليوناً، مقابل 14,2، أي بزيادة نسبتها 15,87 في المئة.

وقال مدير عام البنك **سامي فرحات** أن الموجودات ارتفعت بنسبة 17 في المئة لتصل إلى 3,47 مليارات درهم، مقارنة بنحو 2,97 مليار في الفترة نفسها من العام الماضي. كما سجّلت المطلوبات ارتفاعاً بنسبة 16,7 في المئة لترتفع من 2,4 إلى 2,8 مليار درهم. وارتفعت الودائع بنسبة 17,8 في المئة لتصل إلى 2,7 مليار. وسجّلت القروض ارتفاعاً بنسبة 16 في المئة لتبلغ نحو 2,5 مليار. وبذلك وصلت حقوق المساهمين إلى 660,3 مليون درهم، بزيادة نسبتها 18,5 في المئة مقارنة بالربع الأول من العام الماضي.

بنك البحرين الدولي

أصدر **فؤاد راشد** مدير سوق البحرين للأوراق المالية قراراً قضى بشطب أسهم بنك البحرين الدولي من السوق بناء على طلب اللجنة المؤقتة لتسييل أصول البنك.

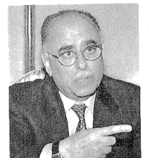
وكان دائنو ومودعو البنك وقعوا على اتفاقية تسييل أصول البنك وفق برنامج محدّد كأفضل خيار أقرّته الجمعية العمومية للمساهمين.

مدير الرقابة في مؤسسة نقد البحرين **د. خالد عبد الله عتيق** رأى أن الإجماع دليل على جدوى هذا الخيار مشيراً إلى الجهود المضنية التي بذلتها المؤسسة خلال العامين الماضيين لتأمين حلّ مرضٍ لجميع الأطراف ذات العلاقة.

وأضاف **عتيق**: "إن الترتيبات الخاصة ببرنامج تسييل أصول البنك تنطوي على تشكيل لجنة تضمّ ممثلين للمؤسسة والدائنين للإشراف على عملية التسييل وتحصيل المبالغ المحقّقة من ذلك. وسيتمّ توزيع المبالغ المتحصّلة من عملية التسييل بنسبة 85 في المئة للمودعين لآجال قصيرة، ونسبة 15 في المئة للمودعين لآجال متوسّطة وطويلة وذلك إلى أن تتمّ تغطية استحقاقات المودعين كافة، ليتمّ بعدها سداد مستحقات الدائنين كافة. ثم تحوّل أية مبالغ متبقية بعد ذلك لمصلحة المساهمين أو المالكين للبنك.

بنك البحرين الإسلامي

زادت أرباح بنك البحرين الإسلامي خلال الربع الأول من العام بنسبة 300 في المئة إذ ارتفعت من نصف مليون دينار بحريني إلى مليوني دينار في الربع الأول من 2004. ونتجت هذه الزيادة من أرباح استثنائية متأتية من بيع أسهم في شركات أخرى. وباستثناء ذلك زادت أرباح العمليات بنسبة 94 في المئة.



محمد الزامل

وقال **محمد الزامل** رئيس مجلس الإدارة أن هذه النتائج تعكس الأداء المتميّز والتنوّع في الرؤية كما تعكس التوافق بين مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية. ولفت إلى ارتفاع أصول البنك بنسبة 4 في المئة أي من 613 مليون دينار نهاية 2003 إلى 647 مليوناً بنهاية الربع الأول من العام 2004.

وكشف الرئيس التنفيذي **عدنان يوسف** عن استثمارات بنحو 20 مليون دينار ستتمّ قريباً في السوق العقارية في البحرين إضافة إلى استثمارات في مجال تحديث تقنيات البنك، مشيراً إلى بدء عمل مصرف سيدات الأعمال.

بنك تونس العالمي (TIB)

محمد فقيه

حقق بنك تونس العالمي خلال العام 2003 نتائج إيجابية أكّدت الأرضية الصلبة التي يرتكز إليها البنك في السوق التونسية.

وبلغت قيمة الأرباح الصافية 6,123 ملايين دولار بنسبة نمو تقدّر بـ 20,53 في المئة، في حين شهد مجموع الأصول نمواً بـ 24,18 في المئة ليصل إلى نحو 355,630 مليون دولار مقابل 286,373 مليوناً للسنة السابقة، كما سجّلت حقوق المساهمين زيادة بنحو 7 في المئة، إذ ارتفعت من نحو 44 مليون دولار إلى أكثر من 47 مليوناً.

يُذكر أن بنك تونس العالمي ينتمي إلى مجموعة مشاريع الكويت (القابضة) وهي إحدى أهم المجموعات الاستثمارية العربية. وقد أعطت المجموعة دوراً كبيراً للبنك حتى يكون منصة الانطلاق في منطقة شمال أفريقيا وغربها ووسطها.

وكان لبنك تونس العالمي دور كبير في تحويل مكتبه في الجزائر إلى بنك الجزائر والخليج بعد أن هيّأ الأرضية اللازمة لذلك.

ويقول مدير عام البنك **محمد فقيه**: "إن هذه النتائج تعكس إلى حدٍ بعيد إمكانات البنك في تحقيق الخطط التي رسمتها قيادته في إطار ستراتيجية المجموعة الكويتية للاستثمار والنشاط في تونس وفي أفريقيا".

شعاع كابيتال

نسبة التغيّر الشهري

المؤشر المركّب للأسواق العربية — %5.38
نسبة التغيّر السنوي — %+21.5

مؤشر السعودية — %13.00
نسبة التغيّر السنوي — %+37.39

مؤشر الامارات — %-1.45
نسبة التغيّر السنوي — %+13.70

مؤشر الكويت — %-5.25
نسبة التغيّر السنوي — %-10.61

مؤشر مصر — %-5.33
نسبة التغيّر السنوي — %+24.13

مؤشرات "شعاع كابيتال" لأسواق الأسهم العربية*

في 2004/05/18	المؤشر العام	نسبة التغيير الشهري %	نسبة التغيير السنوي %
المؤشر المركّب للأسواق العربية	1965.14	5.38	21.5
المؤشر المركّب لدول الخليج	2438.6	6.29	22.58
مؤشر الامارات	16445.9	-1.45	13.70
مؤشر السعودية	2727.2	13.00	37.39
مؤشر قطر	3495.4	-3.03	24.68
مؤشر عمان	1267.3	1.23	17.05
مؤشر الكويت	2717.4	-5.25	-10.61
مؤشر البحرين	1052.8	5.16	3.54
المؤشر المركّب لبلاد المشرق	1352.4	4.88	8.96
مؤشر فلسطين	695.58	-5.03	-4.41
مؤشر لبنان	772.95	12.94	21.47
مؤشر الأردن	1696.7	3.68	7.10
المؤشر المركّب لشمال افريقيا	675.10	-4.54	15.16
مؤشر تونس	882.47	1.59	1.67
مؤشر المغرب	952.24	-4.67	9.71
مؤشر مصر	509.13	-5.33	24.13

* القيمة المضافة الأساسية للمؤشرات في 1999/12/31 تساوي 1000

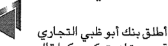
بنك برقان


جوناثان ليون

أعلن بنك برقان عن تعيين **جوناثان ليون**، رئيساً للمدراء التنفيذيين. وليون (أميركي الجنسية) من الشخصيات المصرفية الدولية البارزة، شغل في السنوات الخمس الأخيرة منصب رئيس المدراء التنفيذيين والرئيس الإقليمي لبنك "بي إن بي باريباس" في الهند.

واعتبر رئيس مجلس إدارة "برقان" الشيخ **محمد عبد العزيز الجراح الصباح** "أن خبرة **ليون** وكفاءته ستكونان عاملاً حيوياً في انطلاقة البنك الجديدة".

بنك أبو ظبي التجاري



أطلق بنك أبو ظبي التجاري هوية جديدة له، تعكس، كما قال رئيسه التنفيذي **إيرفن نوكس**، "تعهدنا لزبائننا بالتغيير، وإدراكنا أن الطريقة الوحيدة للتقدّم إلى الأمام هي تغيير وضعنا الراهن".

وأوضح "أن الشعار الجديد صمم بناءً على مبادئ البنك وشراكاته الناجحة وتقدّمه نحو بناء المزيد منها. ففي العلامة التجارية الجديدة يمثل المثلث الفضي بنك أبو ظبي التجاري أما المثلث الأحمر فيمثل زبائنه. ويمثل الشعار الجديد التفاهم المتبادل والتعاون التام بين البنك وزبائنه".

وإطلاق الهوية الجديدة ليست إلا واحدة من مبادرات عدة يقوم بها بنك أبو ظبي التجاري، ومنها: إعادة النظر في شبكة فروعه لجعلها أماكن للبيع والخدمات، وتقديم منتجات جديدة، وإطلاق مركز اتصال جديد ونظام جديد لتكنولوجيا المعلومات، إضافة إلى الإعلان عن بناء مقر رئيسي جديد له.

رأس الخيمة الوطني

حقق بنك رأس الخيمة الوطني (راك بنك) ربحاً صافياً قياسياً في نهاية الربع الأول من العام الجاري بلغ 32,7 مليون درهم أي بزيادة نسبتها 55 في المئة عن أرباح الفترة المماثلة من العام 2003.

وزادت الإيرادات المتأتية من الفوائد بنسبة 22 في المئة وبلغت 55 مليون درهم فيما حققت العمولات والرسوم زيادة بنسبة 60 في المئة وبلغت 23 مليون درهم. وقابل ذلك في الفترة نفسها إرتفاع المصروفات بنسبة 24 في المئة (بلغت 37,2 مليون درهم) نتيجة زيادة عدد الموظفين وإطلاق منتجات وعروض ترويجية جديدة.

وبلغت القروض والتسليفات 2,9 مليار درهم أي بزيادة 8,8 في المئة وتوزعت بنسبة 78 في المئة للأفراد و 22 في المئة للخدمات التجارية.

أما إجمالي الموجودات فبلغ 3,94 مليارات درهم أي بزيادة 5 في المئة في حين تراجعت ودائع العملاء بمقدار 46 مليون درهم فقط. واستمر وضع السيولة قوياً لدى البنك حيث بلغت نسبة كفاية رأس المال 22 في المئة مقابل الحد الأدنى 10 في المئة المقرر من قبل مصرف الإمارات المركزي.

بنك دبي الإسلامي


د. محمد خلفان بن خرباش يتوسط سلطان أحمد بن سليم (اليسار) ومحمد قرقاوي

كشف بنك دبي عن خطة لتأسيس شركة إجارة إسلامية تهدف إلى تلبية الاحتياجات المالية المتنامية في قطاع الأعمال في دولة الإمارات العربية المتحدة وبقية دول المنطقة. ويشارك في تأسيس الشركة، إلى جانب بنك دبي الإسلامي، شركة "استثمار" ومكتب الاستثمار. وستوفر الشركة الجديدة خدمات إجارة عامة لأصول الشركات عبر صفقات تمويل متوسطة إلى كبيرة الحجم، الأمر الذي من شأنه أن يوفّر بديلاً لعمليات الاقتراض التقليدية التي تقدمها البنوك وعمليات التمويل الداخلية التي تغذيها الشركات بنفسها.

وتمّ تطوير فكرة المشروع المشترك بالتعاون مع واحدة من أكبر شركات تأجير الأصول في الولايات المتحدة، ما سيعطي للشركة الناشئة مكانة دولية ويتيح لها الاستفادة من شبكة العلاقات والخبرات العالمية الواسعة للمجموعة في مجال إدارة وتشغيل شركات تأجير المعدات والأصول. وستشمل هذه الشراكة تسويق منتجات الشركة الناشئة عبر المنطقة وتحليل ائتمان الإيجارات وتقديم طلبات الإجارة.

وقال وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة رئيس مجلس بنك دبي الإسلامي د. **محمد خلفان بن خرباش**: "يتطلب الاقتصاد المتسارع النمو في دولة الإمارات ومنطقة الخليج عموماً وجود مؤسسات تمويل متخصصة تعمل على تلبية احتياجات قطاعات الأعمال كافة في السوق عبر توفير آليات تمويل بديلة".

وأضاف: "لم تتمكن خدمات الإجارة في المنطقة بعد من التحوّل إلى أداة تمويل واسعة الانتشار. ولكن من المؤكد أن الشركات ستدرس اللجوء إلى هذه الأداة كوسيلة تمويل بديلة لتغذية نموها لو أتيحت لها فرصة ذلك"، وتوقّع "أن يفوق حجم العمليات والأعمال لخدمات الإجارة مليار دولار أميركي".

من جانبه، قال رئيس مجلس إدارة شركة "استثمار" **سلطان أحمد بن سليم**: "ستضمن القوة الكبيرة التي تتمتع بها الأطراف المشاركة في المشروع تحقيق الانتشار الواسع للشركة الوليدة في السوق وتوفير حلول تمويل مبتكرة تلبي احتياجات الشركات كافة وبأسعار منافسة". وأضاف: "هناك العديد من المشاريع العملاقة المقبلة في المنطقة والتي بحاجة إلى رؤوس أموال ضخمة. وتمثّل خدمات الإجارة حلاً مناسباً للاستخدام الأمثل لهذه الأموال".

وبرأي رئيس مجلس إدارة هيئة دبي للاستثمار **محمد القرقاوي**: "إن المشروع المشترك من شأنه أن يردم الهوة عبر التوظيف الصحيح للسيولة النقدية المتوفّرة في السوق والاستفادة بالشكل الأمثل من الخبرات العالمية التي سيوفّرها شريكنا العالمي".



إحتكار القلّة

بعد أن امتلكت الحكومات العربية لفترة طويلة حصصاً في شركات النقّال بدأت بالخروج تدريجياً من القطاع تطبيقاً لمبدأ التحرير؛ وستحل مكان الدولة شركات القطاع الخاص بشكل كامل، ما سيؤدي إلى واقع جديد تكون فيه الشركات الخاصة هي المهيمنة على القطاع. ويصف بعض الخبراء هذا الواقع "بالمغري لحدوث احتكار خدمات وفرض رغبات الشركات على الرغم من أنّ الهدف كان أصلاً تشجيع المنافسة". وعالمياً حصلت حالات تمكّنت فيها شركات القطاع الخاص بعد من فرض ما يسمى احتكار القلّة "Oligopoly" وهذا النوع من الاحتكار يحدث عندما تتحكم أهم مجموعة شركات في السوق بنحو 60 في المئة من العائدات أو أكثر.

ومع انتشار شركات النقّال والثابت في الأسواق العربية بدأت تتضح بعض مظاهر "القوّة" لدى القطاع الخاص التي ستؤدي في وقت ليس ببعيد إلى سيطرة القليل من الشركات على أسواق عديدة. فهل ستفقد الحكومات سيطرتها على قطاع الاتصالات نهائياً مع اكتمال خطوات تحرير السوق تطبيقاً لالتزامات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية؟

لقد اعتادت الحكومات العربية في خصخصة معظم القطاعات على الاحتفاظ ببعض الامتيازات الخاصة، ما مكّنها من امتلاك جزء كبير من القرار الداخلي في الشركات الجديدة، سواء عبر ملكية جزء من الحصص أو المساهمة في التمويل بطرق مختلفة. وتمكنت الحكومات من تنفيذ هذه السياسة نظراً لطبيعة القطاع الذي تتمّ خصخصته، سواء كان في مجال الطاقة أو الخدمات المالية وطرق المواصلات. ولكن قطاع الاتصالات يبدو أنه سيفرض معطيات مختلفة عما اعتادت عليه الحكومات.

فقطاع الاتصالات والمعلومات عموماً يتميّز باعتماده على العلم والمعرفة والخبرة أكثر من اعتماده على الأصول المادية، بعكس بقية القطاعات الاقتصادية التقليدية. ويحتاج القطاع في نموّه إلى نظام إداري فعّال يواكب التطوّرات المتسارعة لتقنيات الاتصالات؛ كما يحتاج إلى استثمارات ضخمة في الأبحاث والتطوير، وهو ما لا تمتلكه معظم البلدان العربية، وهنا ظهرت الحاجة إلى الاعتماد على الشركات الخاصة ولينشأ تعاون على مختلف المستويات بين الشركات المحلية والأجنبية. وحدث ذلك في مصر والكويت مع شركة فودافون، والمغرب مع شركة فيفاندي، ولبنان مع شركة ديتيكون و"فرانس تليكوم".

إياد ديراني

8 مليارات

دولار هو حجم سوق حلول تقنية المعلومات في دول مجلس التعاون الخليجي خلال سنة 2005. وأشار تقرير حديث أصدره مركز دراسات الاقتصاد الرقمي "مدار" إلى أنّ الحكومات في دول المجلس تخصّص استثمارات ضخمة لزيادة معدل تبني حلول تقنية المعلومات وأنظمتها في جميع القطاعات، وذلك من خلال التركيز على مشروعات الحكومة الإلكترونية.

30 ألفاً

هو عدد أجهزة الكمبيوتر التي تمّ إنتاجها في مصنع تجميع الكمبيوترات التابع لشركة هيوليت باكارد "Hp" في المملكة العربية السعودية؛ وقال مدير عام مجموعة النُظم الشخصية في "هيوليت باكارد" Hp الشرق الأوسط **كريستوف شل**: "إنّ عبارة "صنع في المملكة العربية السعودية" ستظهر لأول مرة على هذه الأجهزة". يُذكر أن الشركة فازت بعقود كبيرة لتوريد الكمبيوترات مع مؤسسات تعليمية عدّة كبرى في السعودية من بينها المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني، كما بدأت بتزويد وزارة التربية والتعليم بتلك المنتجات.

73 في المئة

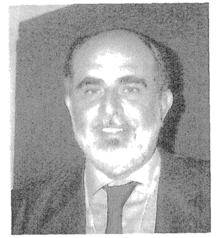
هو معدل قرصنة برامج الكمبيوتر في الكويت خلال العام 2003، كما جاء في تقرير للاتّحاد الدولي لمنتجي التسجيلات (IFPI)، واتحاد منتجي برامج الكمبيوتر التجارية (BSA). وأشارت مصادر متخصصة في قطاع تقنية المعلومات إلى أنه من بين 35 ألف كمبيوتر تمّ بيعها خلال 2003، كان هناك نحو ألفي جهاز فقط محمّلين ببرامج أصلية. وكانت الحكومة الكويتية قد سنّت قانوناً لحقوق التأليف والنشر خلال العام 1999 ووضع موضع التنفيذ بدءاً من شهر شباط / فبراير 2000.

55 مليارا

قيمة الخسائر التي تحمّلها قطاع الأعمال العالمي بسبب فيروسات الكمبيوتر خلال العام 2003 فقط. وتوقّعت شركة تريند ميكرو "Trend Micro" المتخصصة في مكافحة الفيروسات الإلكترونية تصاعد قيمة الخسائر هذه السنة. وذكرت الشركة أنّ خسائر الشركات والمؤسسات في مختلف قطاعات الأعمال حول العالم تراوحت العام 2002 بين 20 و30 مليار دولار، ولم تتجاوز العام 2001 عتبة الـ13 ملياراً.

ألكاتل الفرنسية في المنطقة العربية

شركاء محليون بخبرة عالمية


فنشنزو نيشي


برنارد غراف

القاهرة- رنا المصري

"إنّ أداءنا في الربع الأول من العام 2004 هو مؤشر واضح على أنّ "ألكاتل" على الطريق الصحيح، ومع توقّف انخفاض المبيعات، سنستفيد من عمليات إعادة الهيكلة التي قمنا بها"، بهذه العبارة اختصر فنشنزو نيشي نائب رئيس "ألكاتل" في الشرق الأوسط، وضع الأعمال في الشركة مع إصدار نتائج الربع الأول من السنة الحالية، حيث سجلت الشركة مبيعات بقيمة 2,740 مليار يورو مقارنة بـ 2,828 مليار في الربع الأول من العام 2003، هذا إضافة إلى تحسّن في الهامش الإجمالي للربح.

وضع "ألكاتل" الجيد في المنطقة ساهم في ارتفاع مبيعاتها عالمياً. فالشركة موجودة في 8 بلدان في الشرق الأوسط ولها عقود مهمة مع مشغّلي الاتصالات، منهم: "موبينيل"، "أوراسكوم"، شركة الاتصالات المصرية، "كيوتل" في قطر، شركة الاتصالات التونسية "تونزيانا"، وشركة اتصالات في الإمارات العربية المتحدة.

عن هذه التطوّرات يقول نائب رئيس ألكاتل في الشرق الأوسط **فنشنزو نيشي:** "نحن حاضرون في الشرق الأوسط بمحفظة منتجاتنا وخدماتنا الكاملة، وللشركة أنشطة مختلفة في مجال الاتصالات النقّالة في: مصر، الإمارات، باكستان، قطر واليمن، ونتعاون مع عدد كبير من المشغّلين الإقليميين". وعن عوامل نجاح "ألكاتل" في المنطقة، يقول **نيشي:** "هناك عوامل عديدة أهمها سعي الشركة لتكون "محلية" بقدر الإمكان، فنحن نعتمد على مواطني كل دولة نعمل فيها ونسعى إلى تنمية قدراتهم وذلك ما يميّز "ألكاتل".

الاتصالات الثابتة

تقدّم "ألكاتل" حلول اتصالات متكاملة للارتقاء بالشبكات العامة للاتصالات

موجودون في العراق منذ السبعينات وننتظر الظروف الملائمة للعودة

ممهدة بذلك الطريق أمام مشغّلي الاتصالات الثابتة للانتقال إلى الجيل التالي من الشبكات، مستجيبة بذلك للطلب المرتفع على تكنولوجيا الخطوط الرقمية. ويقول مدير التسويق لمجموعة الاتصالات الثابتة في "ألكاتل" لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا والهند **برنارد غراف:** "لدينا الكثير من زبائن "الحزمة العريضة" (Broadband) في دول الشرق الأوسط. ففي الأردن مثلاً، تقرر تعميم التعليم الإلكتروني، ويجري العمل لتطوير Broadband-DSL، وبناء على ذلك قامت ألكاتل بتوصيل 65 موقعاً تعليمياً في أنحاء المملكة كجزء من التزام شركة الاتصالات الأردنية بتوفير الاتصال بالإنترنت لأكثر من 3 آلاف مدرسة حكومية. أمّا السعودية فبدأت بتقديم خدمة "الحزمة العريضة" منذ سنة ونصف يليها لبنان الذي بدأ بخدمة DSL منذ فترة قصيرة".

وعن شبكات الصوت، يقول **غراف:** "لا شك أنّ "ألكاتل" هي لاعب قوي في قطاع الاتصالات وتسعى لتحويل نشاطها من شبكات الصوت التي يتراجع الطلب عليها إلى نوع جديد من التطبيقات، مثل الحزمة العريضة وDSL التي لا يمكن تطوير خدمات الإنترنت من دونها". ويشير **غراف** إلى أنّ "ألكاتل" تمكنّت من التفوّق على الشركات الصينية في منطقة آسيا - الباسيفيك، قائلاً: "نحن لسنا مميّزين فقط في خدمات DSL إنما نقود اليوم صناعة الحزمة العريضة وننشرها عالمياً". ويضيف: "مستقبلاً سيتمّ تزويد البث التلفزيوني عبر خطوط DSL، وذلك اليوم ليس ببعيد؛ فأجهزة التلفزيون موجودة لدى 90 في المئة من الناس وحجم سوق من هذا النوع سيكون هائلاً لأنّ الطلب على الخدمة سيكون عالياً كونها تجمع بعض خدمات الكمبيوتر والإنترنت في التلفزيون".

والوجود القوي لـ "ألكاتل" في المنطقة واضح من خلال عشرات المشاريع التي

نفذتها في مختلف المجالات، مثل شبكات الصوت حيث نفذت مشروعاً ضخماً في مصر لتركيب أكثر من 3 ملايين خط هاتفي في إطار مشروع Nile Vision، أي ما يمثل نحو 35 في المئة من إجمالي عدد الخطوط الهاتفية في مصر. وفي تونس، قامت "ألكاتل" منذ العام 1981 بتأمين 20 في المئة من أنظمة سنترالات الشركة التونسية للاتصالات، أي ما يعادل نحو 256 ألف خط. وفي العام 2001 قامت الشركة بتوقيع عقد مع مشغّل الاتصالات التونسي لمد شبكات الخطوط الثابتة لأكثر من 100 ألف خط. أمّا في الإمارات العربية المتحدة، فالشركة تُعتبر مورداً رئيسياً بالنسبة لشركة إتصالات خصوصاً بعد تزويد الشركة الإماراتية بنحو 500 ألف خط ثابت، إضافة إلى مجموعة من خدمات القيمة المضافة. كما نفذت "ألكاتل" أنظمة مشاريع سنترالات لحساب كل من: "كيوتل" في قطر، "بتلكو" في البحرين، شركة الاتصالات الأردنية وشركة الاتصالات اليمنية ووزارة الاتصالات في لبنان والكويت وسورية.

وبالنسبة لشبكات المعلومات، وقّعت "ألكاتل" في الإمارات العربية المتحدة عقداً مع "إتصالات" لتوريد خطوط رقمية تتميّز بخدمات فائقة السرعة في جميع أنحاء الدولة. وكانت وقّعت معها سابقاً سلسلة عقود لتوريد حلول الشبكة الذكية وتزويد خدمات القيمة المضافة. كذلك نفّذت مشروعاً للتكنولوجيا اللاسلكية عبر الطيف الترددي الواسع والتراسل بالميكروويف. أمّا في تونس فقد ورّدت "ألكاتل" لشركة تونس تليكوم شبكة عامة لنقل المعلومات أُطلق عليها اسم "تونيباك".

ومُنحت "ألكاتل" عقوداً ضخمة لتطبيقات الشبكات الذكية، ففي إطار مشروع Nile Vision في مصر بنت لحساب الشركة المصرية للاتصالات قاعدة شبكات ذكية لنحو مليون بطاقة مسبقة الدفع. إضافة إلى ذلك زوّدت "ألكاتل" شركة الثريا بنظام للبريد الصوتي ومركز لخدمات الرسائل القصيرة.

وفي الشبكات الضوئية، زوّدت العديد من الوصلات الإقليمية التي تصل بين مصر وسورية ولبنان. وتحتل الشركة مركزاً ريادياً في "تكنولوجيات التراسل المتزامن"، وقدمت نظاماً متوافقاً مع هذا النظام لشركة "تونزيانا" في تونس و"إتصالات" في الإمارات.

أمّا على صعيد "الشبكات الخاصة"، فتقوم "ألكاتل" بتزويد الشركة المصرية لتوزيع الكهرباء بشبكة اتصالات كاملة لتلبية احتياجاتها الداخلية من الاتصالات. وفي السعودية، اختارت شركة أرامكو، "ألكاتل" لبناء شبكة فائقة السرعة على مستوى مزوّدي خدمات الاتصالات، كما تقوم "ألكاتل" بتزويد أرامكو بمراكز معلومات تتميّز بالأداء المتقدم الذي تحتاج اليه.

الاتصالات النقّالة

وكما في الاتصالات السلكية تميّزت "ألكاتل" في المنطقة في مجال الاتصالات اللاسلكية وتحديداً النقّالة، والتزمت مصر تركيب بنية تحتية في أنحاء الدولة لأول شبكة مصرية للهاتف المحمول "موبينيل". وقد وقّعت الشركة مؤخراً مع "موبينيل" عقداً لنشر شبكة بتكنولوجيا GPRS في أنحاء الدولة كجزء من مشروع "Mobinil Life". أمّا في تونس، فقد وقع اختيار "تونس للاتصالات" على "ألكاتل" لتركيب شبكة GSM، التي تمّ توسيعها مرات عدة ليبلغ إجمالي سعتها مليوني مشترك. كما قامت "ألكاتل" بتوريد شبكات GSM لـ "ماروك تليكوم" في المغرب، وفازت بعقود عدة لتوسيع شبكة GSM لحساب شركة "اتصالات" الإماراتية و"كيوتل" في قطر، و"سبيس تل" في اليمن.

وفي الإمارات العربية المتحدة اختيرت الشركة لنشر تكنولوجيا الجيل الثالث UMTS. وفي إطار العقد الممنوح، تقوم "ألكاتل" بتزويد "إتصالات" بحلول الجيل الثالث بما في ذلك أنظمة اللاسلكي، وأنظمة "شبكة المركز بنظام الدوائر"، إضافة إلى قواعد برامج التطبيقات المصاحبة لها. وقد تمّ تصميم وتطوير أجهزة اللاسلكي UMTS طراز Evolium في شركة Evolium SAS، الشركة المشتركة بين "ألكاتل" و"فوجيتسو".

أمّا عن العراق فيقول **نيشي**: "لطالما كنا في العراق، فقد بدأت الشركة عملها هناك في أواخر السبعينات. ومؤخراً وقّعت "ألكاتل" مع "أوراسكوم تليكوم" في أيلول/ سبتمبر 2003 عقداً لتوريد جزء كبير من شبكة جديدة للنقّال GSM في أنحاء العراق، ويُعتبر العقد جزءاً من الاتفاقية الدولية بين "أوراسكوم تليكوم" و"ألكاتل" مما يعزز تعاوننا المستمر ويؤكد على شراكتنا الستراتيجية لتطوير البنية التحتية للاتصالات النقّالة في أفريقيا والشرق الأوسط". وعن المشاريع المستقبلية في العراق يقول: "لا أتوقع في الوقت الحاضر تسجيل طلب كبير من قطاع الاتصالات. ولكن منتجاتنا موجودة هناك ولدى شركة الاتصالات العراقية معرفة كبيرة بمنتجاتنا وآمل أن يكون لنا دور أكبر من الذي نقوم به حالياً".

وينتقل نيشي إلى السوق السعودية ليقول: "بالنسبة للسعودية، أطلقنا في الماضي عروضاً عدة، ونقوم الآن بكل الجهود الممكنة للعودة إلى هناك، ولدينا عقود في مجال البيانات مع شركة الاتصالات السعودية وعقود مع شركة أرامكو؛ وحالياً نراقب كل جديد متعلق بالرخصة الثانية للنقّال في المملكة". ■

النتائج المالية للربع الأول من العام 2004 مقارنة بالعام 2003 (مليون يورو)

الأرباح والخسائر	2004	2003
المبيعات الصافية	2,740	2,828
صافي الدخل	134	(461)
الدخل من العمليات	80	(150)

■■■

نيشي: نسعى إلى تنمية قدرات مواطني الدول التي نعمل فيها

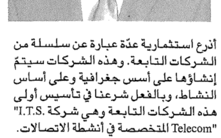
■■

أداء الأشهر الأخيرة مؤشّر على تخطي "ألكاتل" مرحلة انخفاض المبيعات

■■

غراف: نقود صناعة "الحزمة العريضة" Broadband

■■■



خالد السعيد مدير "I.T.S." الكويتية

نتطلّع للسوق الأوروبية عبر بوابة أفريقيا

شرم الشيخ – الاقتصاد والأعمال

يعتبر مدير عام شركة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية "I.T.S." **خالد السعيد**، أن قضية التكنولوجيا وصناعة المعلوماتية تحظى باهتمام كبير في دول المنطقة وأن هناك إجماعاً على ضرورة تطوير هذه الصناعة خصوصاً في ظل توافر بنى تحتية جيدة. وقال إن هذا "الاهتمام" يمثّل حافزاً لـ"I.T.S." لطرح ستراتيجيتها الهادفة إلى حمل لواء صناعة المعلوماتية العربية.

وقال في حوار مع "الاقتصاد والأعمال" على هامش المؤتمر السنوي الثاني للشركة الذي عُقد في مدينة شرم الشيخ منتصف شهر أيار/مايو الماضي، أن ستراتيجية "I.T.S" تقود طموحها الإقليمي لأنها تجمع خطط التوسّع الجغرافي مع خطط التعريب وتطويع تكنولوجيا المعلومات. وبذلك يعتبر **السعيد** ان الشركة تستجيب لمتطلبات المستخدمين المحليين وتتواءم مع الخصوصية الثقافية للمنطقة بحيث تصبح صناعة المعلوماتية العربية واقعاً ملموساً، وهو يعلّق آمالا كبيرة على تخطي الشركة مرحلة التصدير الى الاسواق العربية لتصل الى اسواق اوروبا وشرق آسيا استرشاداً بالتجربة الهندية في مجال البرمجيات.

البداية أفريقية

يقول **خالد السعيد** أن "I.T.S" أصبحت مؤهّلة تماماً لهذه المهمة لأنها تنتج نظماً وفق أحدث المواصفات العالمية، واستطاعت المنافسة بها والتفوق على شركات دولية راسخة. ويضيف: "إذا كنا نخطط لاقتحام الأسواق الدولية بمنتجاتنا، فإن البداية بالنسبة لنا ستكون أفريقية حيث نجحنا في الحصول على صفقات في كل من ساحل العاج وأوغندا والجزائر إلى جانب مصر التي نتّخذ منها قاعدة للانطلاق لبقية الأسواق الأفريقية وحيث تتواجد ذراعنا التقنية وهي شركة "أي تي سوفت" المتواجدة في المنطقة الحرّة، وما يميّزنا هو فهمنا للمنطقة وشعوبها والثقافة السائدة وتقديم الحلول التقنية باللغة العربية بما يتلاءم مع احتياجات المؤسسات العربية".

ردم الفجوة

ويضيف **السعيد**: "إن الشركة تبنّت سلسلة من المبادرات الهادفة ستراتيجياً لردم الفجوة المعلوماتية بين العرب والعالم. من هذه المبادرات تعريب النظم وتقديمها وتطبيقها بعناصر عربية وتنويع الأنشطة التي تتمّ تغطيتها بالنظم المصرية "حيث تتوزّع مبيعاتنا بحصّة 40 في المئة لقطاع المصارف و40 في المئة لقطاع الاتصالات و10 في المئة لأنشطة التعليم العالي و10 في المئة لانشطة صناعية متنوّعة". والمبادرة الثانية تتمثل في احتضان العنصر البشري العربي وتوفير المناخ المناسب لإطلاق طاقاته. وتجربتنا في مصر دليل على ذلك، فقد أصبح لدينا مئات من خبراء التكنولوجيا. أما المبادرة الثالثة فتتمثل في سعي "I.T.S." المملوكة لبيت التمويل الكويتي ومستثمرين أفراد، الى التعاون والتحالف مع مؤسسات عربية وإقليمية مماثلة ويعطي **خالد السعيد** مثالاً على تلك المؤسسات بشركة "أوراسكوم تليكوم"، و"I.T.S." الكويتية، و"راية القابضة".

شركة قابضة وهيكلة

ولكي تحقق "I.T.S." طموحاتها الإقليمية المستندة على مبيعات تجاوزت العام الماضي 100 مليون دولار، كان لا بدّ من إعادة النظر في الهيكل التنظيمي والإداري وكذلك حجم رأس المال. وبناء على دراسات عدة تقرّر بحسب ما يؤكد **السعيد**: "أن تتحوّل "I.T.S" إلى شركة قابضة تتفرّع عنها أذرع استثمارية عدّة عبارة عن سلسلة من الشركات التابعة. وهذه الشركات سيتمّ إنشاؤها على أسس جغرافية وعلى أساس النشاط، وبالفعل شرعنا في تأسيس أولى هذه الشركات التابعة وهي شركة "I.T.S. Telecom" المتخصصة في أنشطة الاتصالات.

وهناك شركة ستتخصّص في أنشطة المصارف إلى جانب شركات يتمّ تأسيسها لتوجيه أنشطتها للأسواق الواعدة التي تسعى لاقتحامها سواء في شرق أوروبا أو في منطقة شرق آسيا." ويعتبر **السعيد** ان التنظيم الجديد سيضمن سرعة الحركة والمرونة والقدرة على المنافسة. ومن الطبيعي أن يتزامن هذا التنظيم مع زيادة رأس مال الشركة الذي يبلغ حالياً 35 مليوناً.

وحول تقييمه لسوق المعلوماتية في المنطقة العربية قال **خالد السعيد**: "إن الأوضاع تختلف من دولة إلى أخرى. ويفرّق بين نوعين من الاسواق العربية في مجال المعلوماتية ويقول: "ثمة أسواق بحاجة لاستثمارات ضخمة مثل السوق العراقية، وهناك أسواق اخرى متقدمة مثل أسواق الخليج. لكن ما يجمع النوعين هو غياب مبادرات جادة لردم الفجوة التي يزداد اتساعها كل ساعة وليس كل عام. فالخطر قادم مع العولمة وستواجه مؤسسات الأعمال العربية منافسة شرسة قد تدفعها للإفلاس. إذاً الوقت ليس في صالحنا".

نظم لمكافحة غسل الأموال

وحول جديد منتجات "I.T.S." قال **السعيد**: "إن الشركة ستطرح قريباً نظماً معلوماتية تتصدّى لتسلل الأموال المشبوهة في المصارف، وهذه النظم تعمل وفقاً للمتطلبات الرقابية التي تحدّدها المصارف المركزية. ويشير إلى أن قاعدة عملاء الشركة في القطاع المصرفي اتّسعت خلال العامين الماضيين لتشمل أسواقاً عربية عدّة في مقدّمها لبنان (البنك العربي للتمويل، فرنسبنك، البنك اللبناني للتجارة) ومصر (بنك مصر رومانيا) والبحرين والكويت". ■

■■■

لدينا القدرة على المنافسة الاقليمية والدولية

■■■

شركة كواليتي نت:
75 في المئة من سوق الإنترنت في الكويت

يُعد قطاع الإنترنت في الكويت الأكبر بين البلدان العربية قياساً بعدد السكان، إذ يبلغ عدد المستخدمين نحو 500 ألف مستخدم. يعود ذلك بشكل رئيسي إلى تسلّم القطاع الخاص الكويتي منذ البداية تزويد خدمة الإنترنت وارتفاع عدد المزوّدين (3 شركات كبيرة و 10 مزوّدين لقطاع التجزئة)، ما أدى إلى ازدياد حمى المنافسة وتراجع أسعار الخدمة لتُصبح الأرخص بين دول المنطقة.

تسيطر شركة كواليتي نت (Quality net) على 75 في المئة من السوق، وتُعدّ الشركة الأولى المزوّدة لخدمة الإنترنت وحلول نقل المعلومات في الكويت.

نجاح الشركة في اختراق شرائح واسعة من العملاء الأفراد والشركات في وقت قصير يعود إلى الشراكة الستراتيجية والمتكاملة بين المساهمين: Batelco (44 في المئة)، وشركة علي الغانم وأولاده (46 في المئة)، وبنك الكويت الوطني (10 في المئة). وقد استثمر هؤلاء بقوة في الشركة لجعلها إسماً على مسمى (Quality net) وتحقيق فلسفتها القائمة على جودة الخدمة، وليس تكسير الأسعار، لاجتذاب المشتركين وتوسيع قاعدة العملاء، ناهيك عن الاستثمارات الكبيرة للحصول على تكنولوجيا الإنترنت الأكثر تقدّماً.

المزوّد الأول

في البداية، ركّزت الشركة على القطاع المنزلي (Dial Up Internet) لترسيخ قدميها في السوق، وكانت السبّاقة في تقديم خدمة DSL (حتى لهذا القطاع) بهدف تزويد عملائها بخدمة إنترنت ونقل معلومات فائقة السرعة، ثم ما لبثت الشركة أن ركّزت على قطاع الشركات لتغدو المزوّد الأول لخدمة الإنترنت ونقل المعلومات لمجتمع الأعمال، ولتغدو كذلك مزوّد جملة (Whole Sale Provider) على صعيد القطاع المنزلي.



راشد عبد الله

في هذا السياق، يقول العضو المنتدب في كواليتي نت **راشد عبد الله** أن ستراتيجية الشركة تقضي بالتوسّع والاستمرار في التركيز على القطاع التجاري والحكومي أكثر من قطاع التجزئة، خصوصاً في ظل الفورة الاقتصادية التي تشهدها الكويت وانعكاساتها على قطاع الأعمال والشركات.

تقدم الشركة لهذا القطاع خدمات انترنت وحلول نقل معلومات مختلفة من بينها خدمة ISDN العالية الأداء والتي تسمح بتدفق المعلومات والصوت والفيديو في آن معاً، كما تقدم أيضاً خدمة "مركز كواليتي نت لإدارة التسهيلات" (Quality net's Facilities Management Center - FMC)، وهي عبارة عن خدمة متخصصة لإدارة الاتصالات حيث يقوم فريق من الاختصاصيين في كواليتي نت بإدارة عمليات شبكات الشركات ما يسمح لها بالتركيز على نشاطها الأساسي.

نقل المعلومات

على صعيد آخر، توفّر كواليتي نت عبر شبكتها حلول نقل المعلومات وتطبيقات الإنترنت وخدمة عمليات الربط بين فروع المؤسسات والبنوك والشركات.

ومن بين المشاريع التي قامت بها الشركة مشروع ربط وزارة الداخلية الكويتية مع الأجهزة والإدارات والأقسام التابعة لها، وبين الوزارة والوزارات الأخرى. ويقول **عبد الله** أن وزارة الداخلية في الكويت كانت الأولى بين الوزارات التي استخدمت التقنيات الحديثة وتطبيقات الإنترنت ونقل المعلومات.

كذلك تستخدم وزارة التربية شبكة كواليتي نت التي تربط أيضاً نحو 600 مدرسة. ويعتبر **عبد الله** إسناد (Out Sourcing) الشبكة من قبل الحكومات للقطاع الخاص، أي لشركات الإنترنت، الحل الأمثل للحكومة الإلكترونية، لأن القطاع الخاص أكثر قدرة على توفير الخدمات الجيدة ومواكبة تطورات التقنية العليا وتطبيقاتها. ومن هنا الدور الحيوي الذي يمكن أن يلعبه القطاع الخاص على صعيد الحكومة الإلكترونية والاقتصاد الرقمي عموماً.

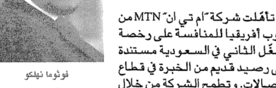
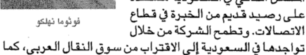
كما تقدم الشركة خدمة الربط بين المقرات الرئيسية للبنوك وشبكة فروعها، وبينها وبين البنك المركزي الكويتي.

إلى ذلك، تستخدم سوق الكويت للأوراق المالية شبكة كواليتي نت التي توفّر المعلومات الفورية للمتعاملين عن السوق، لكنّ هؤلاء لا يمكنهم إجراء الصفقات الفورية، أي الإتجار الإلكتروني بالأدوات والأسهم، في الوقت الحقيقي (Real Time).

أما بالنسبة للتجارة الإلكترونية، فإن الشركة تقدّم خدمة الـHosting للشركات صغيرة ومتوسطة الحجم فقط باعتبار أن للشركات الكبيرة مواقعها الخاصة على شبكة الإنترنت.

تبقى مسألة الأمان على صعيد نقل المعلومات، وهي مشكلة حقيقية تواجهها المؤسسات والشركات والمصارف وغيرها جرّاء عمليات القرصنة. ويقول **عبد الله** أن المشكلة ليست فنية كون التكنولوجيا والحلول التي تمنع عمليات القرصنة موجودة، بل تكمن المشكلة في السياسة الأمنية التي تنتهجها المؤسسات على أنواعها في مجال نقل المعلومات. وعمليات القرصنة تستفيد من الثغرات الموجودة في سياسة نقل المعلومات، وعلى الشركات أن تضع سياسة واضحة تحدّد بدقة الجهات التي تُنقل إليها المعلومات لمنع اختراقها من قبل القراصنة. ■

MTN:
هيكلة الاتصالات تفتح أبواب الاستثمار

فوثوما نهلكو

تأمّلت شركة "ام تي ان" MTN من جنوب أفريقيا للمنافسة على رخصة المشغّل الثاني في السعودية مستندة على رصيد قديم من الخبرة في قطاع الاتصالات. وتطمح الشركة من خلال تواجدها في السعودية إلى الاقتراب من سوق النقال العربي، كما قال الرئيس التنفيذي لشركة **فوثوما نهلكو**.

وأشار **نهلكو** إلى انه مع تزايد عمليات إعادة هيكلة قطاع الاتصالات في أسواق المنطقة، تتّسع أبواب الفرص أمام المستثمرين. وقال ان MTN ، التي تعتبر واحدة من اكبر شركات النقال في العالم، تسعى إلى الحصول على الفرص الجيدة لدخول أسواق الشرق الأوسط.

وأضاف **نهلكو**: "لقد عملت الشركة في الدول التي تتواجد فيها (جنوب أفريقيا ونيجيريا والكاميرون) على تعزيز السوق بالأفكار الجيدة ومساعدة الشركات على توسيع أعمالها. وتتضمّن هذه الأفكار تعزيز المحتوى لمستخدمي الهواتف النقالة وتحضير التطبيقات التي تسمح مثلاً للبنوك بأن تتواصل مع زبائنها بأساليب سهلة.

Egy Net
تتوسّع بإتجاه أفريقيا والسعودية

بدأت الشركة المصرية للشبكات "Egy Net" في تنفيذ خطة للتوسّع الإقليمي حيث تقدمت للحصول على إحدى رخصتي تقديم خدمات البيانات اللتين طرحتهما مؤخراً هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات السعودية. وقال رئيس قطاع التخطيط الستراتيجي في الشركة **عمرو أبو علم** إن الشركة تنوي الدخول في مناقصات عدة في دول عربية أخرى من المتوقع أن تطرح في الربع الأخيرة من العام الحالي.

وأوضح **أبو علم** أن شركته قامت بدراسة الفرص المتاحة في نحو خمس أسواق عربية ودراسة الشركاء المحتملين وانتهت إلى أن أفضل الفرص هي تلك المتاحة في دول شمال أفريقيا والسعودية. وتشمل قائمة الشركاء المحتملين للمصرية للشبكات كلاً من "بتلكو" البحرينية و"Vodafone" الكويتية و "M.T.C".

تأسست Egy Net العام 1998 وتعمل في مجال خدمات البيئة الرقمية وربط المؤسسات عبر شبكات إفتراضية باستخدام تقنية الـ VPN. كما تملك الشركة ثلاث شركات عاملة في مجال خدمات المعلومات وتقديم خدمات الإنترنت للأفراد والمؤسسات وهي "مركز معلومات مصر" و "سوفيكوم" و "إنترنت إيجيبت" ويبلغ رأس مال الشركة المصرح به مليار جنيه والمدفوع 157 مليوناً.

"دار الاستثمار"
بطاقة ذكية جديدة

طرحت "دار الاستثمار" خدمة إلكترونية جديدة باسم "EDAR" في موقعها على شبكة الانترنت "www.inv-dar.com" بالتعاون مع شركة انفوزون. وتتيح الخدمة تسديد الفواتير لدى كافة البنوك باستخدام بطاقة K-NET، وتتم عملية الدفع إلكترونياً بسرية عالية تعتمد على تقنية e-Trust، كما قال نائب المدير العام في شركة يوسف مال الله.

كذلك يتضمّن الموقع معلومات عن أنشطة وخدمات "دار الاستثمار" إضافة إلى تفاصيل عن المعاملات المالية. وتقول الشركة ان الخدمة الجديدة تعدُّ ترجمة فعلية لتوجّهاتها المستقبلية في مواكبة جديد المعلوماتية والاتصالات.

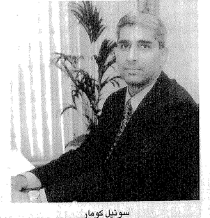


يوسف مال الله

"أيسر" تنشّط أعمالها في الكويت

أعلنت شركة "أيسر كمبيوتر الشرق الأوسط" أنها بدأت بتنفيذ خطة لزيادة حصتها في سوق المؤسسات الكبرى في دولة الكويت عن طريق ترسيخ صورتها ومجموعة منتجاتها لدى كبار متخذي القرار في الدولة. ولهذا التقى كبار المديرين التنفيذيين في "أيسر" نحو 50 من كبار رجال الأعمال الكويتيين لبحث قوة وموثوقية وملاءمة أسعار منتجات الشركة.

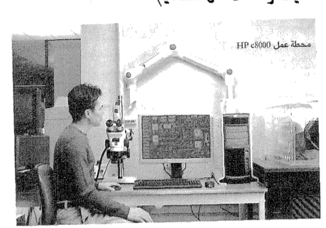
وعن هذه الخطط يقول مدير المبيعات الإقليمي لمنطقة الخليج **سونيل كومار**: "شهد العام الحالي زيادة كبيرة في مستوى إنفاق قطاع المؤسسات في الكويت. فالوضع الاقتصادي جيد، والدوائر الحكومية حريصة على تحديث أنظمة تقنية المعلومات المستخدمة لديها. ولذلك، فإن مباحثات "أيسر" مع رجال الاعمال والمسؤولين الحكوميين توفّر الفرصة للشركة لتعريفهم بأحدث التطورات التي طرأت على الأجهزة".



سونيل كومار

HP

تقنيات رائدة لأعمال التصميم


محطة عمل HP c8000

أعلنت HP عن اطلاق "محطة عمل" HP Workstation c8000 الجديدة المصممة لتلبية أكثر احتياجات الأعمال التقنية تطلباً لدى الشركات العاملة في قطاع السيارات والطيران والتصميم الإلكتروني. وتعتبر محطة عمل HP c8000، التي تقدم أداءً عالياً لتطبيقات يونيكس التقليدية، محطة العمل المثالية للتعامل مع المتطلبات الصعبة للنماذج الضخمة وعمليات تركيب النظم وتحليل التصاميم وتنفيذ عمليات "المحاكاة" Simulation.

كذلك أطلقت الشركة برنامج المراكز الاجتماعية لتكنولوجيا المعلومات بالتعاون مع "هيئة الإغاثة الدولية- مدارس عبر الإنترنت" ووزارتي التربية والتعليم والاتصالات في الأردن، وتأتي الخطوة مبادرة لتقليص الهوة الرقمية، وسيتمّ بموجبها افتتاح عدد من المراكز الاجتماعية لتكنولوجيا المعلومات في مواقع مختلفة في كلّ أنحاء البلاد.

IBM

أدوات برمجية جديدة

تستعدّ IBM الشرق الأوسط لطرح عروض برامج جديدة لقطاع الأعمال ونموذج جديد للكمبيوترات يعمل على إدارة تطبيقات أساسية في العمل. وسيسمح البرنامج الجديد للمستخدمين العمل على أي جهاز يختارونه، وأي نظام تشغيل مثل ويندوز أو لينكس، كي تتعاون فرق العمل وتتمكن من معالجة بيانات الشركة وتطبيقاتها الرئيسية في أي مكان وفي أي وقت.

صخر



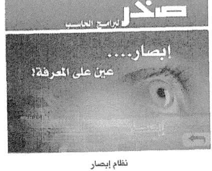
إصدار جديد لمحرّك التعرّف الآلي على الكلام العربي (ASR)

طرحت "صخر" لبرامج الحاسب، المتخصصة في مجال تقنية المعلومات العربية ومزوّدة تقنيات التعرّف الآلي على الكلام وتحويل النصوص العربية إلى صوت طبيعي وحلول الأعمال، الإصدار 4,0 من محرك صخر للتعرّف الآلي على الكلام (ASR). ويحتوي الإصدار 4,0، التالي بعد الإصدار 3,0، على عدد من الميزات الجديدة التي تسهّل تطوير التطبيقات الهاتفية التي تدعم الصوت وزيادة دقة التعرف على الكلام وسهولة التكامل معه. ويسمح محرّك التعرّف الآلي على الكلام لأنظمة IVR (أنظمة الاستجابة الصوتية) بالتعرّف على الكلام العربي الطبيعي المنطوق بلهجات عربية مختلفة.

"العالمية" و"إنتل"

تعاون في مجال برامج المكفوفين

في تعاون مشترك بين الشركة العالمية للإلكترونيات، صخر لبرامج الحاسب، وشركة إنتل بالتعاون مع شركة عبداللطيف جميل، جرى تأمين نظام إبصار للمكفوفين في المملكة العربية السعودية. ويتيح البرنامج فرصة استخدام برامج الكمبيوتر والإنترنت للمكفوفين الساعين إلى إمتلاك المهارات التقنية والوسائل الكفيلة باستخدام الكمبيوتر بكفاءة واقتدار، سواء من أجل التواصل عبر وسائل الاتصال الحديثة في الإنترنت والبريد الإلكتروني، أو من أجل التحصيل والارتقاء العلمي. ويستطيع المكفوفون الاعتماد على البرنامج للحصول على وسيلة إنتاج، ترفع مستوى فاعليتهم الاجتماعية والعلمية، لتضاهي فاعلية أقرانهم من أبناء المجتمع.



نظام إبصار

National

تصبح Panasonic



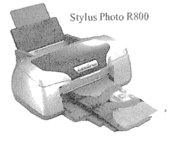
التغيير في علامة "باناسونيك"

أعلنت "ماتسوشيتا إلكتريك إندستريال"، المتخصصة في تصنيع الإلكترونيات الاستهلاكية والأجهزة المنزلية، عن إنجازها لخطة توحيد هويتها التجارية العالمية من خلال طرحها لمجموعة متكاملة من الأجهزة المنزلية تحت إسم "باناسونيك" لمستهلكيها في منطقة الشرق الأوسط. وتتوقع "باناسونيك" من خلال طرح هذه المنتجات المتنوعة زيادة في حجم مبيعاتها تصل نسبتها إلى 20 في المئة مع نهاية السنة المالية الحالية التي تنتهي أواخر شهر آذار/ مارس من 2005.

وقامت شركة "ماتسوشيتا الكتريك إندستريال"، وهي الشركة الأم المالكة لعلامة "باناسونيك" بإطلاق تنفيذ خطة توحيد العلامة التجارية منذ شهر أيار/ مايو من العام الماضي (2003) لتستبدل علامة "ناشيونال" بعلامة "باناسونيك" في كافة الأدوات المنزلية والمنتجات الإلكترونية التي توفّرها. وهدفت الشركة اليابانية من هذه الخطوة إلى تعزيز جميع الجهود التسويقية والإعلامية التي تبذلها تحت إسم "باناسونيك" التي تغطي نحو 90 في المئة من مبيعات الشركة في كافة الأسواق العالمية ما عدا السوق اليابانية.

Epson

مجموعة متطوّرة من طابعات الصور



طرحت "إبسون"، المتخصصة في مجال توفير حلول التصوير والطباعة الرقمية، مجموعة الطابعات (Stylus Photo R800) في منطقة الشرق الأوسط. وتمثل هذه المنتجات الجديدة نقلة نوعية مهمة في قطاع طابعات الصور على الوسائط من حجم (A4)، حيث تشتمل على تقنية الأحبار المتطوّرة (UltraChrome Hi-Gloss)، وتتيح هذه التقنية مرونة كبيرة في الاستخدام إلى جانب توفير نتائج طباعة عالية الجودة تحافظ على ألوانها لفترة طويلة. وحرصت "إبسون" على تطوير هذه المجموعة من الطابعات بحيث تلائم إحتياجات محترفي وهواة التصوير على حدٍّ سواء، وذلك لمواكبة الإحتياجات المتباينة لمستخدمي حلول التصوير الرقمي.

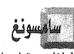


OKI

طابعات جديدة

قدمت OKI، المتخصصة في الطباعة، مجموعة طابعات جديدة تستهدف رفع الإنتاجية والإعتمادية عبر تقنيات تمنح سرعة في الطباعة المعتمدة على شبكات الاتصالات الداخلية.

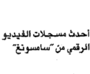
وتستهدف المجموعة الجديدة من الطابعات سوق الشركات والأفراد المتخصصين في مختلف الميادين، وتحاول الشركة عبر هذا النوع من الطابعات أن تقدم للسوق خدمات ذات قيمة مضافة تتميّز بها عن سائر الشركات المنافسة.

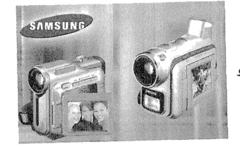


سامسونغ

طرازان متطوران للفيديو الرقمي

أطلقت "سامسونغ إلكترونيكس"، الشركة المتخصصة في مجال التقنيات الرقمية، طرازين جديدين من مسجلات الفيديو الرقمي، هما "VP-D103I" و"VP-D303i"، ما سيعزز حصة الشركة في سوق الفيديو الرقمي في الشرق الأوسط، وتمّ تزويد الجهازين الجديدين بشاشة عالية الوضوح من الكريستال السائل بقياس 2,5 بوصة، الأمر الذي سيتيح للمستخدم الحصول على صور عالية الوضوح والجودة.





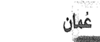
أحدث مسجلات الفيديو الرقمي من "سامسونغ"

حكومة دبي الالكترونية

تعزّز خدمة "اسأل دبي"

محمود البستكي، إستشاري هندسة الإجراءات في حكومة دبي الإلكترونية

تلقّى مركز الاتصال المفتوح "اسأل دبي" (AskDubai) التابع لحكومة دبي الإلكترونية أكثر من 60 ألف مكالمة هاتفية و1200 رسالة بريد إلكتروني بين حزيران/يونيو 2003 ونيسان/أبريل 2004، كذلك قام المركز بإجراء أكثر من 20 الف مكالمة و550 محادثة فورية عبر الإنترنت إلى جانب إرسال نحو 50 فاكساً. وكشف **محمود البستكي**، استشاري هندسة الإجراءات في حكومة دبي الإلكترونية، عن هذه الأرقام خلال مشاركته في ندوة عُقدت مؤخراً في دبي وتناولت خدمات مراكز الاتصال في المنطقة.



عُمان

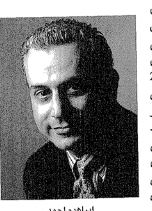
مكافحة قرصنة البرامج

كثّفت الجهات المسؤولة في سلطنة عُمان حملاتها على البائعين والشركات التي تتاجر أو تستخدم نسخاً غير مشروعة من برامج الكمبيوتر في كافة أنحاء السلطنة. وتهدف هذه الحملات الى حماية حقوق الملكية الفكرية والقضاء على عمليات تداول واستخدام الحلول البرمجية المسروقة بصورة شاملة في السلطنة.

وأثمرت هذه الحملة الناجحة في العثور على بعض الشركات التي تتاجر ببرامج كمبيوتر مقرصنة خلال معرض "كومكس 2004"، وتمت مصادرة أجهزة كمبيوتر عدة من ضمنها أجهزة نقّالة محملة بعدد من البرامج المسروقة.

Adobe

تحقق نمواً في الإيرادات



إبراهيم لحود

كشفت Adobe، المتخصصة في توفير برامج النشر الإلكتروني عن تحقيقها حجم إيرادات وصل الى 423,3 مليون دولار أميركي خلال الربع الأول من السنة المالية 2004 للفترة المنتهية في يوم 5 آذار/مارس الماضي. وقال **إبراهيم لحود**، المدير الإقليمي في منطقة الشرق الأوسط في الشركة: "لاقت "حزمة أدوبي للإبتكار" التي تمّ إطلاقها خلال شهر تشرين الأول/ أكتوبر الماضي في دول المنطقة إستجابة واسعة من قبل عدد من المتخصصين وشركات الأعمال.

وقد حققت هذه البرامج مبيعات كبيرة نظراً لمرونة استخدامها والتقنيات المتكاملة والمتعددة التي تقدّمها؛ وتتميّز أيضاً بتحقيقها لوفورات اقتصادية ملحوظة في النفقات.

شركات الطيران الخليجية: نموّ الأساطيل والوجهات

شركات الطيران الخليجية تسير عكس تيار القطاع عالمياً، فتتنافس في الإعلان عن صفقات مقبلة وتسلّم طائراتٍ حديثة وإفتتاح خطوط ووجهات جديدة حول العالم.

طيران الإمارات: إلى نيويورك


أحمد بن سعيد آل مكتوم، الرئيس الأعلى لمجموعة الإمارات

أعلنت عن إستثمار 50 مليون درهم لإفتتاح 12 صالة خاصة جديدة في مطاراتٍ حول العالم، بالإضافة إلى تجديد بعض صالاتها في مطاراتٍ أخرى، مثل بريسبن في أوستراليا. وتباشر الإمارات في بداية شهر حزيران/يونيو الحالي أولى رحلاتها إلى مدينة نيويورك في الولايات المتحدة الأميركية.

القطرية: 70 وجهة


أكبر الباكر، الرئيس التنفيذي

أعلنت عن عزمها إضافة 20 وجهة جديدة إلى شبكة عملياتها بحلول نهاية العام 2005، لتدير بذلك شبكة تغطي 70 وجهة في خمس قارات، بما فيها الولايات المتحدة الأميركية. كما ستقوم بتشغيل رحلات جديدة الى كلّ من: أوساكا وطهران وسيشل ورانجون وجوهانسبرغ وبكين خلال الأشهر الـ 12 المقبلة، لتنضمّ إلى الوجهات التي أعلنت عنها سابقاً وتتضمّن: الأقصر واسطنبول وزيوريخ وكابول، والتي تبدأ "القطرية" رحلاتها إليها خلال الأشهر الستة المقبلة.

كما تسلّمت "الخطوط الجوية القطرية" طائرتين جديدتين من طراز "ايرباص A321"، ليصبح هذا الطراز الأكبر حجماً في أسطول الشركة، بسعة 12 راكباً في درجة الأعمال و177 راكباً في الدرجة السياحية.

الإتحاد: 50 طائرة


أحمد بن سيف آل نهيان، رئيس مجلس الإدارة

كشفت عن خططها لزيادة عدد أسطولها إلى 50 طائرة بحلول العام 2009. كما تخطط لإفتتاح مجموعة من المحطات في أوروبا وآسيا، بينها جنيف وميونيخ خلال الشهر الحالي، وبومباي خلال شهر أيلول/سبتمبر المقبل، ليصل عدد محطاتها إلى 16 محطة في نهاية العام 2004.

كذلك ستزيد "طيران الإتحاد" عدد رحلاتها إلى بيروت، وستفصل خطّ عمّان عن خطّ دمشق ليصبح عدد الرحلات المباشرة من أبوظبي إلى كل منهما 3 رحلات إسبوعياً.

العربية: ألف راكب يومياً


عادل علي، الرئيس التنفيذي

أتمّت في 28 نيسان/أبريل نصف عام على بدء عملياتها، حيث وصل عدد ركابها خلال هذه الفترة إلى 160 ألف راكب، أيّ بمعدّل نحو ألف راكب يومياً. وتسيّر "العربية للطيران" حالياً 56 رحلة أسبوعياً من الشارقة إلى 13 وجهة في 10 دول، وهي: البحرين وبيروت يومياً، دمشق والأسكندرية والدوحة خمس مرّات في الأسبوع، الكويت ومسقط وكولومبو أربع مرات، طهران ثلاث مرّات وإلى أسيوط وحلب والخرطوم وشيراز مرتين في الأسبوع.

رويال جت: طائرة جديدة


حمدان بن مبارك آل نهيان، رئيس مجلس الإدارة

شركة النقل الجوي الفاخر رويال جت والتي تحتفل بمرور عام على بدء أعمالها، تعتزم زيادة طائرة Boeing Business Jet (BBJ) (24 مقعداً) جديدة إلى أسطولها المكوّن من طائرة BBJ (42 مقعداً) وطائرتين من طراز Gulfstream (G300). كما تخطط الشركة لإفتتاح مكاتب لها في كلّ من دبي وجدّه لتلبية متطلّبات العملاء في سوقيّ الإمارات والسعودية.

إكسيكيوجت: طائرتان جديدتان

ستضيف إكسيكيوجت الشرق الأوسط طائرتيّ "تشالينجر" و"غلوبال إكسبرس" الفخمة إلى أسطولها المكوّن من طائرتيّ "ليرجت تشالينجر 604" و"بيلاتوس PC12" من "بومبارديه"، وذلك لمواكبة نموّ الطلب على الطيران الخاص، خصوصاً من دبي إلى زيوريخ وبيروت ولندن وجزر المالديف وسنغافورة.

مطار أبوظبي: 5 ملايين مسافر

يُتوقع أن يزيد عدد المسافرين عبر مطار أبوظبي على 5 ملايين مسافر في نهاية العام الحالي، مقابل 4 ملايين للعام 2003، وذلك نتيجة التوسّعات التي يشهدها المطار، بالإضافة إلى التعاقد مع ثلاث شركات سياحة عالمية لجذب الزوّار إلى أبوظبي. ■

طيران الإمارات في عاصمة مترنيخ وموزار

فيينا – رأفت أبو زكي

لاغوس، أكرا، شنغهاي، غلاسكو، فيينا، نيويورك وكرايستشرش مدن مهمة تمتد من شرق الكرة الأرضية إلى غربها قد يجد المرء صعوبة بالغة بالجمع بينها أو ترتيبها في نسق ذات معنى، ولكن طيران الإمارات، جمعت هذه المدن في نسق "التوسع والنمو" لتكون ضمن لائحة المحطات الجديدة التي قررت افتتاحها هذا العام.

دشنت "طيران الإمارات" يوم الثلاثاء الواقع في 11 أيار/مايو الماضي رسمياً خدمتها المباشرة بين دبي والعاصمة النمساوية فيينا. تحمل المحطة الجديدة رقم 76 وهي واحدة من سبع محطات جديدة تضمنتها الخطة التوسعية لـ"طيران الإمارات" للعام الحالي. وقد تمّ حتى الآن افتتاح خمس منها بمواعيدها المقررة وهي لاغوس وأكرا في كانون الثاني/يناير ثمّ شنغهاي وغلاسكو في نيسان/أبريل وأخيراً فيينا، عاصمة مترنيخ، في أيار/مايو الماضي. أمّا المحطات الباقية، فهي نيويورك مطلع الشهر الحالي والثانية كرايستشرش في نيوزيلاند، في 15 تموز/يوليو المقبل.

تسيّر "طيران الإمارات" حالياً أربع رحلات أسبوعيّة بلا توقّف بين دبي وفيينا، ترتفع إلى رحلة يومياً ابتداءً من منتصف الشهر الحالي. وقد دخلت "طيران الإمارات" في علاقات شراكة وتعاون مع عدد من وكالات السفر الكبيرة في النمسا. وعَكَسَ العدد الكبير من طلبات الانضمام إلى "سكاي واردز" برنامج ولاء المسافرين الدائمين مع طيران الإمارات، المكانة التي اكتسبتها الشركة سريعاً في أوساط النمساويين.

في الوقت الملائم تماماً

اكتسب الحدث الجديد بُعداً اقتصادياً مميّزاً لتزامنه ومع توسيع الاتّحاد الأوروبي بانضمام 10 من دول شرق ووسط أوروبا إلى عضويته في مطلع أيار/مايو الماضي. وتكمن أهميّة هذا الحدث بأنه يوسّع حدود السوق المستهدفة من استحداث خط فيينا– دبي؛ حيث يبلغ تعداد سكان هذه الدول مجتمعة نحو 27 مليون نسمة؛ تشكل فيينا بوابة مثاليّة لهم للاستفادة من استخدام شبكة خطوط طيران الإمارات والتي تضم الآن 76 مدينة في 54 دولة. وأشار الرئيس الأعلى لمجموعة الإمارات الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم** في الحفل الذي أقامه في قصر

أحمد بن سعيد آل مكتوم: فيينا بوابة شرق ووسط أوروبا كما دبي بوابة الخليج والشرق الأوسط

الهوفبورغ، بمناسبة افتتاح الخط الجديد إلى فيينا، إلى الجدوى الاقتصاديّة لهذا الخط قائلاً: "تعتبر فيينا بوابة لشرق ووسط أوروبا مثلما دبيّ هي بوابة لمنطقة الخليج والشرق الأوسط..." وكذلك عبّر النائب التنفيذي للرئيس–العمليات التجاريّة في طيران الإمارات **غيث الغيث**، عن الرؤية الواضحة لإدارة طيران الإمارات للجدوى الاقتصاديّة لهذه المحطة بقوله: "تُشكّل فيينا قلب التوسّعات الجديدة للاتحاد الأوروبي، ونحن نرى أنّ خدمتنا الجديدة جاءت في الوقت الملائم".

وتستخدم "طيران الإمارات" على الخط الجديد طائرة حديثة من طراز ايرباص أ330–200 بتوزيع الدرجات الثلاث: 12 مقعداً في الأولى و42 في درجة رجال الأعمال و183 مقعداً في الدرجة السياحية؛ ويمكنها نقل 15 طناً من الشحن مع حمولة كاملة من المسافرين.

قصة نجاح خليجيّة في الفضاء العالمي

تُشغّل "طيران الإمارات" حالياً أسطولاً

الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم يقدّم هدية تذكارية إلى الرئيس النمساوي

مكوّناً من 67 طائرة حديثة من طرازي إيرباص وبوينغ يقل متوسط أعمارها في الخدمة عن 46 شهراً. وبهذا الأسطول المتفوّق، تُصنف "طيران الإمارات" اليوم من بين 20 أكبر ناقلة في العالم، ومن بين الخمس الأعلى ربحيّةً. فمنذ تأسيسها في تشرين الأول/أكتوبر العام 1985، حققت "طيران الإمارات" معدل نمو سنوي لا يقل عن 20 في المئة لتصبح واحدة من أسرع شركات الخطوط الجويّة نمواً في العالم. وقد أهلتها الخدمات المميّزة التي تقدّمها للركاب وعملاء الشحن لنيل أكثر من 250 جائزة عالميّة مرموقة عبر مسيرتها القصيرة نسبياً كان آخرها خلال هذا العام جائزتي "أفضل درجة سياحية" و"أفضل ناقلة إلى الشرق الأوسط" والجائزة الفضيّة لناقلة العام 2004 من مؤسسة سكاي تراكس للبحوث في المملكة المتحدة، وجائزة أفضل خدمات للركاب من مجلة إيرترانسبورت وورلد.



غيث الغيث (اليسار) خلال المؤتمر الصحفي

أمّا كونها من بين الخمس شركات خطوط الطيران الأعلى ربحيّة، فله دلالاته الخاصة خصوصاً بالنسبة لمنهج الأعمال الفريد السائد في دولة الإمارات العربيّة المتحدة بشكل عام ودبي بشكل خاص. وقد حدّد نائب حاكم دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم المعالم البارزة "للقيادة الحكيمة" والتي تُشكّل الدعامة الرئيسيّة لمنهج الأعمال هذا في كلمته التي ألقاها ضمن فعاليات المنتدى الاقتصادي العالمي الذي عُقد في منتجع الشونة – الأردن– "بعناصر عدة أهمها الرؤية الثاقبة والشجاعة في اتخاذ القرارات والحسم وسرعة التنفيذ ..."؛ و"طيران الإمارات" خير مثال على نجاح وصفة "القيادة الحكيمة" هذه. فمنذ أحداث 11 أيلول/سبتمبر ووكالات الأنباء تنقل أخباراً متلاحقة عن إفلاس شركات طيران أميركية وأوروبيّة عريقة. أمّا "طيران الإمارات" فقد منحتها "القيادة الحكيمة" حصانة من التداعيات الخطيرة لتلك الأحداث وجعلتها تنمو وتحقق معدلات ربحية عالية؛ وقد توّجت هذه النجاحات المالية بإعلانها مؤخراً عن تسجيل أرباح قياسيّة عن السنة الماليّة 2002– 2003 بلغت 429 مليون دولار، بنموّ نسبته 73,5 في المئة مقارنة بالسنة التي سبقتها.

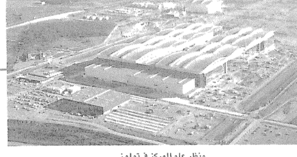
طيران الإمارات تخطط لافتتاح 6 محطات جديدة لتضاف إلى 76 محطة حالياً

ولـ"طيران الإمارات" سجل حافل بالإنجازات كان آخرها العام الماضي حين أصبحت أول ناقلة في العالم تُشغّل طائرة الـ"إيرباص أ340–500" ذات المدى البعيد، وأول ناقلة توفر بثاً حياً من الـ"BBC" لأحداث الأخبار العالميّة؛ وفي العام الحالي أول ناقلة في العالم توفّر خدمة البريد الإلكتروني والرسائل القصيرة لاسلكياً لمستخدمي أجهزة الكمبيوتر المحمولة.

الثقة بالمستقبل

لا تنوي "طيران الإمارات" الوقوف عند هذه الإنجازات بل لدى قيادتها كل العزم والتصميم والشجاعة للمضي قدماً في تنفيذ خطط النموّ والتوسّع؛ وقد شهد العام الماضي تنفيذ أحدث مراحل خطط التوسّع العملاقة و"الجريئة" التي تنتهجها "طيران الإمارات" منذ البداية؛ فقد أعلنت خلال معرض لوبورجيه الجوي في باريس والذي أقيم في حزيران/يونيو 2003، عن أكبر طلبية في تاريخ الطيران لشراء 71 طائرة من إيرباص وبوينغ بقيمة 19 مليار دولار أميركي. وستوسّع هذه الطلبيّة وسابقتها الموقّعة خلال معرض دبي الدولي للطيران 2001، أسطول طيران الإمارات إلى ما يزيد على 130 طائرة في العام 2012. ■


الوفد الإعلامي المرافق في مطار فيينا



منظر عام للمركز في تولوز

افتتاح مركز لتجميع إيرباص A380

افتتح رئيس الوزراء الفرنسي **جان – بيار رافاران**، الشهر الماضي، مركز التجميع النهائي لطائرات إيرباص A380 في مدينة تولوز الفرنسية، بحضور أكثر من 3 آلاف مدعو من زبائن إيرباص والمسؤولين الحكوميين والمورّدين وموظفي الشركة.

ويعتبر المركز الجديد أحد أكبر المباني في العالم، حيث يبلغ طوله 490 متراً وعرضه 250 وارتفاعه 46. وهو الأكبر بين مجموعة من المباني استخدم في إنشائها أكثر من 32 ألف طن من الفولاذ.

وجرى خلال الحفل تجميع أجزاء الطائرة A380 في محطة واحدة من المركز، وهو سبق تُسجّله "إيرباص" في صناعة الطائرات الكبيرة.

ومن المباني الأخرى في الموقع مركز لإجراء اختبارات A380 الثابتة وحظيرة متعددة الاستخدامات. وستلحق بالموقع لاحقاً مواقف لـ10 طائرات A380؛ أمّا الاستثمار الإجمالي لمنشآت إيرباص في هذا الموقع فبلغت نحو 360 مليون يورو.

وبفضل ريادة إيرباص التقنية واقتصاديات الحجم، ستكون A380 أكثر الطائرات كفاءة وفعالية في العالم إذ ستكون الكلفة التشغيلية للمقعد الواحد (أقل بنحو 15 الى 20 في المئة مقارنة بأكبر طائرة قيد الخدمة حالياً)، إضافة إلى توفيرها مساحات أكبر ومقاعد أعرض لكل مسافر، حتى في الدرجة السياحية. كما تمتاز بإمكانية استعمال المطارات الحالية، وبأقل مستوى ضجيج وانبعاث للدخان مقارنة مع أكبر طائرة مستخدمة حالياً.

ويعتبر برنامج الطائرة A380 أنجح برامج إيرباص على الإطلاق، حيث فازت الطائرة بما مجموعه 129 طلباً مؤكداً من 11 شركة عالمية.

اتفاقية بين الملكية الأردنية وبوينغ لشراء 10 طائرات



بوينغ "737"

توصّلت شركة بوينغ والخطوط الملكية الأردنية إلى اتفاق مبدئي، يهدف إلى تجديد تدريجي لأسطولها متوسط المدى مع عشر طائرات جديدة من الجيل المقبل لطراز "737".

وستعتمد الخطوط الملكية الأردنية على هذه الطائرات التي تعدّ الأكثر مبيعاً في العالم من أجل توّسعة نطاق خدماتها في أسواق منطقة الخليج العربي والشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأوروبا. وتتوقع الشركة أن تتسلّم أول هذه الطائرات في شهر أيلول/سبتمبر من العام المقبل. ويقول النائب الأول لرئيس الطائرات التجارية في شركة بوينغ لشؤون المبيعات **دوغ غروسكلوس**: "إنّ هذه الصفقة ستحدث نقلة نوعية في الخطوط الملكية الأردنية، حيث ستصبح واحدة من كبرى شركات الطيران على المستوى الإقليمي بفضل استخدام طائرات الجيل المقبل من طراز "بوينغ 737"".

واعتبر مدير المبيعات التجارية العالمية في شركة بوينغ **سمير حنا** أنّ "الخطوط الملكية الأردنية استندت في الصفقة على رؤية رائدة تساعدها على إدراك المسائل المتعلقة بعمل الطيران التجاري، فضلاً عن ذلك فإنها تُبدي التزاماً تجاه تحقيق النموّ، وأن يكون العملاء في قمة أولوياتها".

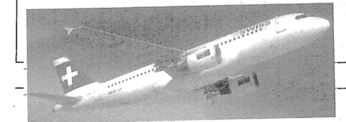
يذكر أنّ طائرات الجيل المقبل من طراز "بوينغ 737" تعدّ أحدث الطائرات وأكثرها تقدماً من الناحية التقنية بين فئة الطائرات ذات الممر الواحد، كما أنها قادرة على التحليق لمسافات أطول بتكاليف اقتصادية تقل بنسبة تراوح بين 4 و10 في المئة مقارنة مع طراز "أيه 320". ويعتبر هذا الطراز أيضاً أكثر الطائرات التي تحظى بإقبال واسع من فئة الممر الواحد، فضلاً عن أنها أسرع الطائرات مبيعاً في جميع الأوقات. وفي هذا الشهر سلّمت شركة بوينغ الطائرة التي تحمل الرقم 1500 من طائرات الجيل المقبل من طراز "بوينغ 737".

"سويس": الشرق الأوسط مصدر 17 في المئة من الإيرادات

أعلنت "سويس إنترناشيونال إيرلاينز"، الناقلة الوطنية السويسرية، أنّ منطقة الشرق الأوسط تساهم بما لا يقلّ عن 17 في المئة من العائدات الإجمالية للشركة، وذلك بعد مرور 3 سنوات فقط على انطلاق عملياتها في المنطقة. واستطاعت "سويس" أن تنجز حتى الآن 60 في المئة من خطّتها الخاصة بإعادة الهيكلة التي من المتوقع أن تظهر نتائجها المشجعة بشكل ملموس بحلول العام 2005.

وقالت **هاريت سيبنفيفر**، مدير عام الأسواق العالمية في سويس: "حققنا في السنة الماضية نجاحاً كبيراً، الأمر الذي تعكسه بوضوح النتائج المالية الأخيرة المشجّعة والأداء المالي المتميّز الذي فاق التوقعات. وتُعزى هذه النتائج الإيجابية إلى برنامج إعادة الهيكلة في "سويس" والتحسّن التدريجي الذي تشهده الأسواق التي تغطيها خدماتنا".

وقال **فيليكس رودل**، مدير سويس في منطقة الشرق الأوسط وباكستان وإيران: "بلغ إجمالي الأصول السائلة للشركة 503 ملايين فرنك سويسري خلال العام 2003، فيما تراجعت خسائر التشغيل إلى 498 مليون فرنك سويسري، مقارنة مع 909 ملايين فرنك في العام 2002.



الشركة المتحدة للسيارات تطرح دودج دورانجو الجديد



فيصل الجمعان

دودج دورانجو

أعلنت مؤخراً الشركة المتحدة للسيارات، وكلاء سيارات كرايسلر، دودج وجيب في المملكة العربية السعودية، عن إطلاق طراز دودج دورانجو بنسخته الجديدة كلياً، بتصميمها الفريد الذي يعبّر عن القوة، والجرأة، ما أهّله للحصول على لقب "الزعيم".

وتتسع دورانجو لسبعة ركاب، وهي مجهزة بمحرك هيمي من ثماني أسطوانات، بسعة 5,7 ليترات وقوة 345 حصاناً (بزيادة 100 حصان عن سلفه) عند 5200 د.د. وعزم دوران يصل أقصاه إلى 502 نيوتن/ متر عند 4200 د.د.

تتميّز دورانجو برحابة المقصورة، ومرونتها العملية، فهي تمتاز بسبعة مقاعد وثيرة، مع مساحة كبيرة للرأس والحوض والأقدام، مع إمكانية إمالة الصف الثاني، وطي الصف الثالث كلياً، ليزيد من حجم الصندوق واتساعه. كما أنّ الأبواب الخلفية للسيارة تفتح بزاوية 84 درجة لتسهيل الركوب والنزول. وتعتبر دورانجو أكبر من الطراز السابق فهي أطول بسبع بوصات، وأعرض بثلاث، وأعلى بأكثر من ثلاث بوصات.

زوّدت دورانجو بنظام مكابح أسطوانية مهوّاة، ومانعة للإنغلاق على العجلات الأربع.

يشتمل نظام التعليق الخلفي الجديد ذو الوصلات الأربع على نوابض زنبركية ووصلة وات، التي تضمن تواجد المحور مباشرة تحت السيارة في كافة ظروف القيادة، ما يضمن قيادة أكثر راحة وسلاسة؛ كما يمتاز نظام التعليق الأمامي بعناصر صلبة، خفيفة الوزن، مصنوعة من مادة الألمنيوم.

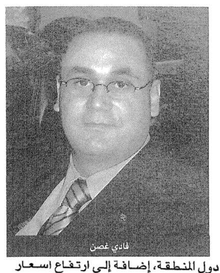
مدير عام الشركة المتحدة للسيارات **فيصل الجمعان**، تحدّث عن السيارة وقال إنها تقدم مزيداً من المساحة، والقوة والراحة، ومزيداً من القدرات، وهي تعتبر الأكثر تنافساً في فئتها، سواء في المواصفات أو الأسعار؛ وتتوفّر دورانجو بطرازين، إس أل تي SLT وليمتد Limited، مع توفّر 6 خيارات متعددة، بحسب المواصفات، ويراوح سعر السيارة الجديدة في السوق السعودية ما بين 95 ألف ريال سعودي و115 ألفاً.

وتحدّث **الجمعان** عن أنّ الشركة ستطرح في الربع الثالث من العام الحالي سيارة كرايسلر 300C وهي تتمتّع بكلّ مزايا السيارة الفاخرة التي ستقلب بعض المعادلات في سوق السيارات الأميركية في المملكة. وقال: "إنّ الشركة تشهد نسبة نموّ طبيعي، وقد بدأت بتنفيذ خطة تمتد على مدى سنتين، وهي تقضي بإجراء توسعة في مراكز خدمات ما بعد البيع واستحداث مراكز جديدة، في 9 مناطق في المملكة. كما قدمت الشركة لعملائها خيارات جديدة للشراء، بعد إضافة برنامج التأجير التشغيلي، وهو عبارة عن عقد تأجير طويل الأمد، وتمّ تطوير خيارات برامج التقسيط والاستبدال، والإيجار المنتهي بالتملّك. كما قامت الشركة بتطوير خيارات الضمان الإضافي، وهي تعطي لعملائها ضماناً لمدة سبع سنوات، أو 110 آلاف كلم على المحرّك وناقل الحركة. كما استحدثت الشركة برنامج نظام إدارة علاقات العملاء، يحكم استمرارية العلاقة بين الشركة والعميل، وقد تمّ تأسيس جهاز متخصص لهذا البرنامج. كما أنّ الشركة الأم، دايملر كرايسلر تولي اهتمامات كبيرة ببرامج البحث والتطوير، وقد خصصت ميزانية قدرها 6 مليارات دولار سنوياً، ولمدة خمس سنوات، ما سينعكس إيجاباً على المنتج، وعلى خدمات ما بعد البيع".

وعبر **الجمعان** عن تفاؤله للعام 2004، بسبب المؤشرات الاقتصادية الجيدة في المملكة، وبفضل تشكيلة الطرازات الجديدة التي تطرحها الشركة، وخصوصاً طرازي دورانجو و300C. ■

عودة "كاديلاك"


كاديلاك إكس ال آر


فادي غصن

من يراقب صناعة السيارات وأسواقها العالمية في السنوات الأخيرة يرى العودة المميزة لرمز الفخامة، "كاديلاك"، بعد أن غاب بريقها لفترة طويلة، تاركة الساحة للصناعة اليابانية والألمانية. وما ينطبق على الأسواق العالمية ينطبق على أسواق الشرق الأوسط، فاسم "كاديلاك" اقترن لفترة بمفهوم الفخامة، ليغيب بريقه في الثمانينات والتسعينات.

اليوم تعود "كاديلاك" بهوية جديدة، وبتصميم خاص بها، يجمع ما بين الفن والإبداع، وبتقنيات متقدمة، تبشر بعودة قوية من المصنع الأميركي "جنرال موتورز" إلى حلبة المنافسة في قطاع السيارات الفاخرة، مستفيداً من ارتفاع أسعار السيارات الألمانية كنتيجة لارتفاع سعر صرف اليورو، علماً أن بعض الشركات الأوروبية مثل مرسيدس، تداركت الانعكاسات باستبدال اليورو بالدولار في التصدير الى الاسواق المرتبطة بالدولار. وتضمّ "جنرال موتورز" تحت مظلة واحدة منتجاتها الفاخرة "كاديلاك"، "ساب" و"هامر" في خطوة لتضافر الجهود التسويقية وزيادة حجم المبيعات.

وقد قامت "جنرال موتورز" بتوحيد وكالات الماركات الثلاث تحت مظلة واحدة في السوق السعودية، التي تعتبر الأكبر والأهم في المنطقة، والتي تشكل 50 في المئة من مبيعات السيارات الفاخرة الثلاث، كخطوة لانطلاقة جديدة، وهذا الوضع هو نفسه في السوق الكويتية. ويترافق هذا الاتجاه مع استثمارات جديدة للوكلاء في صالات العرض وورش الصيانة، وتوحيد المعايير ما بين مختلف دول المنطقة، في الرياض، الشارقة، بيروت، الدوحة، عمان، الكويت و المنامة.

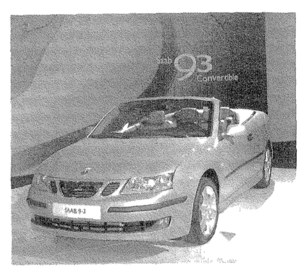
مدير التسويق الإقليمي لسيارات كاديلاك، ساب وهامر **فادي غصن** الذي يقود مرحلة عودة كاديلاك في المنطقة، ويعمل جاهداً على إعادة ترتيب البيت الداخلي للشركة من خلال وكلاء كاديلاك، ساب وهامر في أسواق المنطقة، تحدث عن ارتفاع مبيعات "كاديلاك" في العام 2003 بنسبة 17 في المئة، مقارنة بالعام 2002، كما أن الربع الأول من العام الحالي شهد زيادة بنسبة 300 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، واعتبر **غصن** أن هذا النمو سببه تشكيلة الطرازات الجديدة التي طرحت مؤخراً، إضافة إلى برامج الضمان والصيانة المجانية لفترة ثلاث سنوات أو 60 ألف كلم، ونمو الثقة بمنتجات كاديلاك التي أثبتت نفسها كسيارة فاخرة خالية من المشاكل والعيوب، والاستثمارات الكبيرة التي قام بها الوكلاء في مختلف دول المنطقة، إضافة إلى ارتفاع اسعار اليورو وتأثيره السلبي على المنافسين. كما أن التشكيلة المقدمة من السيارات متنوعة الخيارات، وتشمل مختلف الشرائح العمرية للمجتمع، من طراز سي تي إس CTS الذي يناسب فئة الشباب من الإناث والذكور ما بين 25 و35 سنة، إلى طراز إس آر إكس SRX العائلي، ويناسب الفئة من 30 إلى 40 سنة، وصولاً إلى طراز إسكاليد Escalade المتعدد الاستخدام، والمخصص للعائلات، وعشاق السيارات المتعددة الاستخدام الفاخرة، بفئة عمرية من 40 سنة وما فوق، أما طراز إكس أل آر XLR الرياضي، فهو مخصص للشباب المميزين، وصولاً إلى طراز إس تي إس STS الذي سيطرح في منتصف العام 2005، والذي يناسب القياديين في الشركات والمؤسسات.

وقال **غصن** أن من بين التسهيلات الجديدة المقدمة، تأمين سيارة بديلة إذا كانت فترة الصيانة تستغرق أكثر من 24 ساعة، وتأمين خدمة SOS في دول مجلس التعاون الخليجي. وأشار إلى أن الإجراءات المتخذة أدت إلى زيادة ملموسة بأسعار ما بعد البيع، مضيفاً أن مبيعات الأفراد تشكل نسبة 90 في المئة مقابل 10 في المئة من مبيعات الشركات.

واعتبر **غصن** أن ما يميز كاديلاك عن غيرها هو التصميم الخارجي والداخلي الفريد الذي يعبر عن الجرأة والنظرة المستقبلية، إضافة إلى قوة كاديلاك المعروفة وفخامتها وتجهيزها بوسائل الأمان الأكثر تطوراً. "إن ستراتيجية كاديلاك تقضي بعدم اللحاق بالآخرين



هامر H2



ساب 3 – 9 المكشوفة

وإنما استنباط تقنيات سهلة وعملية".

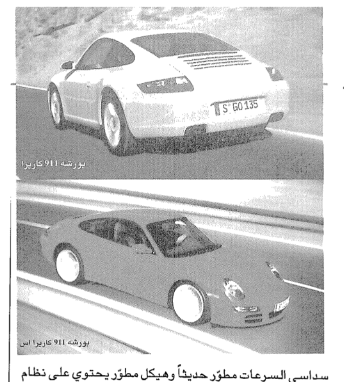
وأشار إلى أن مبيعات كاديلاك في السوق السعودية ارتفعت في العام الماضي بنسبة 8 في المئة، متوقعاً أن تصل نسبة النمو إلى أكثر من 50 في المئة خلال العام 2004.

وضع سيارات ساب مختلف بسبب تأثرها السلبي بارتفاع أسعار اليورو، والتي انعكست على زيادة في سعر السيارة بنسبة 20 في المئة كحد أدنى، مما أثر بدوره على نمو المبيعات، كما إن المرحلة الأخيرة كانت مرحلة انتقالية بالنسبة لوكالات ساب في سوق المملكة العربية السعودية التي تعتبر الأكبر في المنطقة، وسوق الكويت، ففي الأولى كان يتقاسم الوكالة ثلاثة موزّعين منتشرين في مناطق المملكة الثلاث (الرياض، المنطقة الشرقية والمنطقة الغربية) وقد استطاعت "جنرال موتورز" سحب البساط من تحت الموزّعين وإسناد الوكالة إلى "شركة الجميح للسيارات"، والتي نالت أيضاً حصرية توزيع سيارات كاديلاك وهامر في المملكة؛ أمّا في الكويت فقد انضمت ساب إلى "شركة الغانم"، منذ بداية العام الحالي. ويتوقّع **غصن** أن تشكل المرحلة المقبلة إعادة انطلاقة جديدة لمبيعات ساب في أسواق المنطقة، مع طرح طرازات العام 2005 ابتداءً من شهر تشرين الأول / أكتوبر، ويتوقع طرح الطراز المتعدد الاستخدام Saab 9-3 مع بداية العام المقبل، ومع استثمارات جديدة للوكلاء في كل من الإمارات العربية المتحدة،سورية، الأردن وقطر.

وأشار إلى أن مبيعات سيارات ساب تراوح حالياً ما بين 500 و600 سيارة في المنطقة سنوياً، وأنّ السوق الأردنية هي الأكبر بمعدل 30 في المئة من إجمالي المبيعات،وتوقع أن تنمو المبيعات بنسبة 100 في المئة خلال العام المقبل 2005.

هامر التي بدأت مبيعاتها رسمياً في أسواق دول مجلس التعاون منذ بداية العام الحالي مع طراز H2 الجديد، وحققت نجاحاً كبيراً، كانت دخلت الأسواق من خلال الاستيراد المباشر، بمواصفات تختلف عن مواصفات المنطقة، ولا تخضع لضمان الوكيل. وسيتمّ في الربع الأخير من العام الحالي طرح طراز جديد H2 SUT، ويتوقع طرح طراز H3 في العام 2005 أو 2006. وقال **غصن** أنّ 10 في المئة من مبيعات سيارات هامر هي من نصيب الجنس اللطيف!■

نسختان من طراز بورشه 911 الجديدة


بورشه 911 كاريرا

بورشه 911 كاريرا اس

لأول مرة منذ 1977 تطرح شركة "بورشه ايه جي" نسختين جديدتين من طراز بورشه 911 في وقت واحد. فقد قامت الشركة بطرح كل من بورشه 911 كاريرا المجهّزة بمحرّك تبلغ قدرته 325 حصاناً وسعته 3،6 ليترات وكذلك بورشه 911 كاريرا أس المزوّدة بمحرّك قوي تمّ تطويره حديثاً وتبلغ قدرته 355 حصاناً وسعته 3،8 ليترات. ويبلغ عزم الدوران لمحرّك طراز بورشه 911 كاريرا أس 400 نيوتن متر، وتنطلق السيارة من الصفر إلى 100 كيلو متر في الساعة في غضون 4،8 ثوان، في حين يصل مؤشر سرعة انطلاق سيارة 911 كاريرا عند 100 كيلومتر في الساعة في غضون خمس ثوان؛ وتبلغ السرعة القصوى لسيارة كاريرا وكاريرا أس 285 و293 كيلومتر في الساعة على التوالي. وكلا طرازي 911 الجديدين من فئة بورشه 997، سيتمّ طرحهما في منطقة الشرق الأوسط اعتباراً من منتصف أيلول/سبتمبر 2004.

ويعتبر تصميم بورشه 911 امتداداً منطقياً لقصّة بورشه 911 الناجحة التي تمتد إلى أكثر من 40 عاماً. ويعكس التصميم الخارجي الجديد التركيز على الإنسيابية خصوصاً عند منطقة الوسط الأمر الذي أدى إلى تعزيز مستوى الديناميكية والقوة والجاذبية والأناقة، إلى جانب المزايا الهيكلية وجهاز تخفيض الرفع الخلفي الذي يعمل وفقاً لتقنية الديناميكية الهوائية.

وقد قام مهندسو بورشه بتزويد كلا الطرازين بصندوق تروس سداسي السرعات مطوّر حديثاً وهيكل مطوّر يحتوي على نظام تعليق فعّال وهو مثبت في سيارة كاريرا أس كتجهيز أساسي؛ وبالنسبة لطراز 911 كاريرا، فإنه يمكن تجهيزها بنظام بورشه الفعّال لإدارة التعليق (PASM) حسب طلب العميل. ويقوم نظام بورشه الفعّال لإدارة التعليق (PASM) بتوفير وضمان التوازن الرياضي المريح لنظام التعليق وذلك من خلال الضغط على زر خاص.

شركة ذيب لتأجير السيارات: فرع جديد في مطار الملك خالد

محمد الذييب

افتتحت شركة ذيب لتأجير السيارات فرعاً جديداً لها في مطار الملك خالد الدولي في الرياض.

وقال مدير عام الشركة محمد بن أحمد الذييب: "إنّ اختيار مطار الملك خالد الدولي لافتتاح الفرع الجديد باعتباره البوابة الرئيسية لمدينة الرياض والواجهة الحضارية للعاصمة وأحد أهم الموانئ الجوية في المنطقة".

وأعلن الذييب أن الفرع الجديد زُوّد بأسطول من السيارات الحديثة من موديلات 2004، وبمختلف الأحجام، ما يتيح تقديم خدمات متميّزة لعملاء الشركة توازي الخدمات التي يقدمها فرعا الشركة في مطار الملك عبد العزيز في جدّه ومطار الملك فهد في الدمام.

طرح سيارة BMW X5 4.8is في الشرق الأوسط

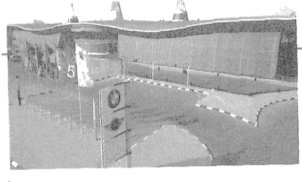


بعد أشهر قليلة من طرح سيارة BMW X5 ذات الشكل الجديد، تمّ مؤخراً، طرح النموذج الجديد عالي الأداء من هذه السيارة، X5 4.8is، حيث باتت متوافرة لدى وكلاء مجموعة BMW في الشرق الأوسط.

وقال المدير العام الإقليمي لمجموعة BMW الشرق الأوسط **غوتنر زيمن**: "تتمتّع سيارة BMW X5 بقصة نجاح مميّزة في المنطقة بتحقيقها مبيعات قياسية تجاوزت 7500 وحدة منذ طرحها في العام 2000؛ وسيتعزز أداء هذه السوق كثيراً بطرح النموذج الجديد X5 4.8is عالي الأداء".

تعمل سيارة X5 4.8is بمحرّك من ثماني أسطوانات سعة 4،8 ليترات قادر على توفير قوة أداء تعادل 360 حصاناً بسرعة 6200 دورة في الدقيقة، متفوقة على كافة نماذج سيارة BMW X5 الأخرى، والتي تشتمل على سيارة بمحرّك ست أسطوانات سعة 3 ليترات ومحرّك من ثماني أسطوانات سعة 4،4 ليترات، ومحرّك آخر بسعة 4،6 ليترات.

ولأنها مزوّدة بناقل حركة أوتوماتيكي بـ6 سرعات كمعيار قياسي، تستطيع سيارة X5 4.8is تحقيق أداء يماثل السيارات الرياضية. أمّا معدلات تسارع هذه السيارة، فيمكن أن تصل من صفر إلى 100 كيلو متر في الساعة في فترة 6،1 ثوان، والوصول إلى سرعة قصوى تبلغ 246 كيلومتراً في الساعة.



شركة علي الغانم للسيارات: مراكز متكاملة للبيع والخدمات لـ BMW و "لاندروفر"

احتفلت شركة علي الغانم وأولاده للسيارات بحدثين يعكسان نموّ سوق السيارات في الكويت. تمثل الأول بافتتاح معرض ومركز خدمات ما بعد البيع لمجموعة BMW، والثاني في افتتاح صالة عرض لسيارات لاندروفر تضم أيضاً قسماً للصيانة وخدمات ما بعد البيع.

جرى حفل افتتاح المعرض الخاص بسيارات مجموعة BMW، برعاية رئيس الوزراء الكويتي الشيخ **صباح الأحمد الجابر الصباح**، وبحضور رئيس مجلس إدارة الشركة **علي الغانم**، ونائب الرئيس المدير التنفيذي **مرزوق الغانم** وعضو مجلس إدارة مجموعة BMW **مايكل جانال**، إضافة إلى كبار العملاء.

بلغت تكاليف المعرض، الذي يمتد على مساحة 22500 متر مربّع حوالي 50 مليون دولار.

وقال **مرزوق الغانم**: "يشكّل استثمارنا في المعرض الجديد مؤشراً قوياً على مدى التزامنا بعملاء BMW، MINI، وRolls-Royce في الكويت، فضلاً عن التزامنا تجاه شريكنا مجموعة BMW الشرق الأوسط." وأشار إلى أنّ المعرض يتسع لعرض 60 موديلاً حديثاً. وإن مركز خدمات ما بعد البيع ومنطقة الخدمات، تحتوي على ورش عمل مكيّفة ذات 38 موقعاً لتصليح السيارات. وتوجد أيضاً ورشة عمل متخصصة لخدمة سيارات BMW عالية الحماية، وكذلك مركز للخدمات السريعة.

ونوّه د. **جانال** "بالنموّ الملفت في حجم المبيعات" الذي حققته مجموعة BMW في الكويت منذ تعيين شركة علي الغانم وأولاده وكيلاً حصرياً لها في العام 1986. وقال: "إنّ الكويت حققت أفضل معدلات النموّ في شريحة السيارات الفخمة".

إلى ذلك، افتتحت الشركة صالة عرض جديدة مخصصة لسيارات لاندروفر التي تتولى الشركة وكالتها الحصرية منذ العام 1998. وتتسع الصالة الجديدة لنحو 30 سيارة من مختلف الطرازات، وكما تضمّ 22 نقطة لأعمال الصيانة الرئيسية و7 نقاط لخدمات الصيانة السريعة.

لاندروفر الشرق الأوسط: زادت المبيعات بنسبة 45 في المئة



حققت "لاندروفر" نموّاً كبيراً في مبيعاتها في أسواق الشرق الأوسط وصل، خلال الربع الأول من العام الحالي، إلى 45 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

وذكر بيان للشركة أنّ النسبة الأكبر في النموّ حققتها السوق العُمانية وبلغت نحو 103 في المئة، تلتها قطر بنسبة 80 في المئة، ولبنان 69 في المئة، وأبو ظبي 43 في المئة، ودبي 29 في المئة والسعودية 3 في المئة.

وأوضح المدير التنفيذي لـ لاندروفر الشرق الأوسط وأفريقيا **آندي غوثورب** أن سيارة فريلاندر الجديدة، التي طرحت في أسواق المنطقة في وقت سابق من العام، أسهمت في زيادة مبيعات الشركة بنسبة 32 في المئة؛ كما أسهمت سيارة رانج روفر بنسبة 42 في المئة.

تقنيات مبتكرة في جاغوار XJ

تتمتّع المقصورة الداخلية لسيارة جاغوار XJ بمستويات جديدة من الفخامة والرحابة من خلال الإبداع الحرفي في تصميم تفاصيل الديكور الداخلي للسيارة.

وحرصت "جاغوار" على توفير أحدث ما توصلت إليه التكنولوجيا في تصميم مقصورة سياراتها جاغوار XJ من حيث الدقة في توزيع المقاعد وأنظمة السيارة إلى لوحة مفاتيح القيادة الإلكترونية للسائق!

ومن الأنظمة التكنولوجية المتوفّرة فيها، شاشة عرض من الكريستال السائل قياس 178 سنتمتراً تعمل بواسطة اللمس، حيث توفّر تحكماً سهلاً بمناخ المقصورة الداخلية ونظام الترفيه الصوتي ونظام مشغل أقراص الفيديو المدمجة وجهاز توليف التلفاز وأنظمة الهاتف المتحرّك للمقاعد الخلفية والأمامية.



وفي المقاعد الخلفية لسيارة جاغوار XJ، هناك نظام متعدد الوسائط كميزة اختيارية، يسمح للركاب باستخدام نظام الترفيه الصوتي والتلفزيون والفيديو والهاتف بشكل منفصل ومستقل عن السائق والراكب الأمامي.

وعن هذه التقنيات قال رئيس البرنامج الهندسي لسيارة جاغوار XJ **ديفيد شولز**: "ليس من الضروري أن تكون مبرمج كمبيوتر لكي تقود هذه السيارة، ففلسفة جاغوار تعتمد على تسخير التكنولوجيا بشكل وثيق مع ظروف القيادة وأن تكون سهلة الاستخدام".

جديد زايس للعدسات الطبية

عرض خبير البصريات الألماني فولكار جار لآخر ما توصّلت إليه شركة "كارل زايس" – ألمانيا للعدسات الطبية، وذلك في ندوة نظمتها شركة موارد للبصريات في فندق البستان روتانا في دبي.



عيسى الدجاني

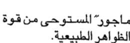
وقال المدير التنفيذي لشركة الموارد للبصريات عيسى الدجاني "إن الندوة كانت مهمة لطرحها مجموعة من الإصدارات والابتكارات الجديدة، ضمت عدسات متعددة الأبعاد تصنع خصيصاً حسب الشخص المستخدم لها، وعدسات جديدة تعتبر الأخف والأرق من حيث السماكة، وهي مزودة بمادة جديدة ضد الانعكاس فوق العدسات لتوفير حماية عالية للعيون، إلى جانب لون جديد على العدسات يزيل وهج ولمعان الشمس على الطرق.

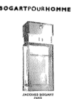
"بوغارت للرجال"

أطلقت شركة بوغارت وسارة برستيج العطر الجديد "بوغارت للرجال" في أسواق المملكة العربية السعودية، كمحطة أولى في الشرق الأوسط.

ويعتمد جاك بوغارت في عمله فلسفة "أنا أبدع للرجال فقط" كما يقول، وهذا ما يميّزه كأحد رواد هذه الصناعة.

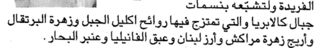
ويأتي نجاح عطر "بوغارت للرجال"، بعد نجاح عطر "فوريو" الذي يوحي شذاه بالقوة، و"أو فريش" للرجل الحيوي و"فورس ماجور" المستوحى من قوة الظواهر الطبيعية.







وعطر "بوغارت للرجال" يأتي اليوم بشذى وأريج يمثلان رمز الرجل العربي الأنيق وذلك لتميّزه بخلطته الفريدة ولتشبّعه بنسمات جبال كالابريا والتي تمتزج فيها روائح اكليل الجبل وزهرة البرتقال وأريج زهرة مراكش وأرز لبنان وعبق الفانيليا وعنبر البحار.



Eau Des Merveilles من هرمس

تؤكد هرمس في عطرها الجديد "Eau Des Merveilles" تميزها وقدرتها على الابداع. فالعطر الجديد هو مزيج من رائحة الكراميل، والكونياك المعتّق إضافة إلى رائحة خشب الأرز.

وتضم المجموعة الجديدة من هرمس أيضاً "Lait Des Merveilles" لوسيون للجسم، "Bain Des Merveilles" جيل دوش والـ "Deodorant"، إضافة إلى قلم العيون والشفاه الـ "Highlight Pencil".

جديد جيفنشي: BLUE LABEL للرجال

بلو لايبل من جيفنشي للرجال Givenchy pour homme BLUE LABEL، صيغة جديدة من جيفنشي تناسب الرجل خلال أوقات الاسترخاء في الفرص والعطلات.

إن عبوة جيفنشي للرجال الأنيقة والزرقاء BLUE LABEL تعكس الاحساس بالانتعاش والإشراق لأيام العطل وهواء البحر وزرقة السماء. والعلبة أيضاً ترمز إلى العطر المنعش بلونها الأزرق الميتاليكي.

موديلات جديدة من أوميغا

تعكس معظم ساعات أوميغا الرجالية الجديدة في بازل وورلد 2004 مفهوم الألعاب الأولمبية من خلال طرح موديلات جديدة بين التطور الآلي الذي تمّ استخدامه لأول مرة في توقيت الألعاب، والكرونوغراف. وتمثّل العلامة بشكل خاص إصدار ساعتين حديثتين تمثلان موديلات سي ماستر أكوا تيرا وريل ماستر.

أما في ما خص الساعات النسائية فتشغل ساعة سبيدماستر حيزاً كبيراً في هذا القطاع، كونها ساعة أكبر حجماً ومن النوع الرياضي. وقد تمّ اقتباسها من أوميغا سبيدماستر بروفشنال الأسطورية، الساعة التي سجّلت أول نزول للإنسان على سطح القمر قبل 35 عاماً، وتقدّم مزيجاً رائعاً في فن صناعة الساعات والأناقة العصرية. وأضيف إلى هذه المجموعة ساعة بسوار من جلد التمساح الأحمر إلى جانب سبيدماستر بالسوار المعدني الأنثوي.



هاري ونستون: مجموعة جديدة من الساعات

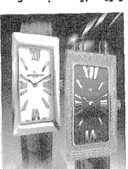
مجموعة جديدة من الساعات تطلقها دار هاري ونستون مع انطلاق معرض بازل لتكشف النقاب عن أول ساعة عالية التقنية من ضمن مجموعة Project Z1. إنها ساعة رياضية تقدّم ثلاث خصائص هي الأولى من نوعها في العالم: كرونوغراف أوتوماتيكي مع ثلاثة مؤشرات تراجعية لا مركزية، تصميم ثوري مختلف، ومادة جديدة تماماً في صناعة الساعات.



إلى ذلك أطلقت هاري ونستون ساعة لايدي بروميير من مجموعة "بروميير" وكان آخر إنجازاتها ضمن مجموعة أوبوس الشهيرة، ساعة OPUS 4.

ساعة 1972 جديدة من فاشرون كونستانتين

ساعة 1972 من فاشرون كونستانتين تجمع ما بين ذوق حرفيي هذه الدار وصائغيها منذ أول إطلاقة لها في مطلع السبعينات. وتكشف هذا العام عن تصميم غير مألوف لها ذي جانبية مقوسة يمنح مزيداً من الراحة من دون التخلي عن شيء من صفاتها المميزة. علبة الساعة مشغولة بالذهب الأبيض بـ 308 ألماسات لماعة بوزن إجمالي قدره 2,71 قيراط، رصّعت بمهارة ونعومة تشرف على ميناء مستطيل طلي باللون الأزرق الداكن أو الفضي الشاحب مع أرقام رومانية محتضناً عقربين على شكل سيفين لتلبية متطلبات حركة فاشرون كونستانتين كاليبر1202.



وتتوافر أيضاً ساعة 1972 غراند موديل كامبري باللون الزهري مع أرقام لماعة فضية أو بيضاء متصلة بسوار من جلد التمساح الميسيسيبي مزوّداً بمشبك كلاسيكي من الذهب عيار 18 قيراطاً مرصّعاً بـ 25 ماسة تزن 0,09 قيراط.

"راديومير" من أوفيتشيني بانيراي

استعادت دار اوفيتشيني بانيراي أسلوب راديومير الثلاثينات من خلال مجموعة بلاكسيل التي تبدو إستثنائية في نوعية تركيبتها، وعصرية للغاية في تصميم علبتها ويطغى عليها الطابع الرياضي باستخدامها معدناً في صناعة هذه الساعة.



وساعة بانيراي راديومير تتمتع بحلة جديدة من خلال علبتها المتصلة بالسوار الجلدي بواسطة وصلات تشبه الأسلاك المعدنية الرفيعة. أنيقة وعصرية مع لمسة كلاسيكية إضافة إلى الأداء المميز والتقنية العالية.

مئوية ساعة SANTOS من كارتييه

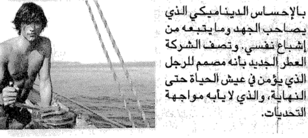
احتفلت كارتييه بالعيد المئوي لساعة سانتوس والتي ابتكرها **لوي كارتييه** تيّمناً بصديقه الملاح الجوي **البرتو سانتوس - دومون**. وحضر الحفل عملاء كارتييه وشخصيات كبيرة فضلاً عن متذوّقي الموضة والصحافة الذين لبّوا دعوة المدير العام لشركة كارتييه في الشرق الأوسط، **باتريك نورمان**. وبين الديكور الذي تحلّى به الحفل من صورة لرحلة **البرتو سانتوس** الأسطورية إلى رحلة خالية من مصاعب فرق الوقت عبر نفق مجري وعرض لتاريخ أواصر الصداقة بين **سانتوس وكارتييه** وما آلت إليه من تصميمات لساعات حملت الإسم، كشف النقاب عن ساعة سانتوس الجديدة (Cartiers Santos 100) والتي مثلت ذروة إحتفالات العيد المئوي وساعة (Cartier Santos Dumont)، ساعتان خلبتا الأنظار ورافقتهما تصميمات ستة إضافية على معاصم عارضات فاتنات.



Allure Homme Sport من شانيل



من شانيل عطر جديد للرجال Allure Homme Sport، لرجل ذي حضور قوي بمظهر رياضي يتلذذ بالإحساس الديناميكي الذي يصاحب الجهد وما يتبعه من إشباع نفسي. وتصف الشركة العطر الجديد بأنه مصمم للرجل الذي يؤمن في عيش الحياة حتى النهاية، والذي لا يأبه مواجهة التحديات.



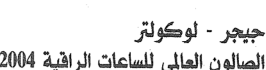


ريفيرسو دويتو كلاسيك: طبيعة ازدواجية

تعكس ساعة ريفيرسو دويتو كلاسيك مختلف وجوه المرأة العصرية لأنها تحمل معالم التجدد بتصميمها وخطوطها الصافية النقية.

وتعكس الساعة الجديدة جمال الطرازات الكلاسيكية برقة وأناقة خطوطها وتكشف عن نقاء في الأشكال الإنسيابية التي تظهر على مينائها.

ويكشف تصميم الساعة من الجهة الأمامية عن ساعات الوقت العملية. وعلى مينائها المصقول عمودياً والمنمق في وسطه بالأوبالين، تقوم العقارب التي تتخذ شكل مروحية والمصنوعة من الفولاذ الأزرق بالدوران حول الأرقام. أما عقرب الثواني الصغير فهو يعمل ببطء ودقة وتقوده حركة جيجر لوكولتر عيار 865، هذه الحركة الميكانيكية المخصصة للمرأة وحدها.





جيجر - لوكولتر
الصالون العالمي للساعات الراقية 2004

في الصالون العالمي للساعات الراقية 2004، استطاعت دار جيجر – لوكولتر أن تحصد النجاح من خلال ساعة جيرو توربيون.

يعكس هذا النجاح شهادة حيّة على الروح الإبداعية التي تتمتع بها جيجر – لوكولتر.

وكانت ساعات ريفيرسو غراند د جي أم تي، وماستر بيربتشويل أيت دايز ، وماستر هومتايم وماستر كومبريسور ديويلماتيك في مقدم إصدارات الدار الرئيسية الجديدة لهذا العام.

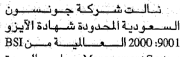
مكياجي: مكانة مميّزة في عالم التجميل

تمّ إطلاق علامة "مكياجي" التجارية في العام 1999 وهي اليوم من المفاهيم الرائدة ضمن فئة محلات التجزئة في قطاع مستحضرات التجميل السريع النمو في الشرق الأوسط. وتعتبر هذه العلامة قصة نجاح بالنسبة إلى مؤسسة كمال عثمان جمجوم التي تعدّ من المؤسسات الرائدة في المنطقة في قطاع التجزئة.

تلتزم "مكياجي" بتوفير الأجواء المرحة لمحبات الجمال من المراهقات والشابات. وتتميّز معارض "مكياجي" بمواكبتها الإبداعات بتصميم حديث يجمع بين الخطوط العصرية والألوان القوية ومعدن الكروم. كما يوفر تصميمها الداخلي، وهو من ابتكار المصمم البريطاني **هوجو**، مساحة مرئية شاسعة داخل المحل لعرض منتجات علامات تجارية عدة من كافة أنحاء العالم مثل "نوبا" و"آرت ديكو" و"بي يو".

تمّ إنشاء علامة "مكياجي" التجارية لتلبية متطلبات المرأة الشرقية المتعددة الثقافات من مستحضرات التجميل ومنتجات العناية بالجسم والعطور. وبالفعل، لاقت "مكياجي" رواجاً كبيراً يدلّ عليه التوسع البارز الذي شهدته العلامة في المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات وعمان وقطر.

شهادة أيزو 9001 لـ "جونسون السعودية"



نالت شركة جونسون السعودية المحدودة شهادة الآيزو 9001: 2000 العالمية من BSI Management System على الجودة الإدارية التي تتضمن إدارة المنشأة وفق أعلى المقاييس الصناعية والتسويقية، وذلك لحرصها على خدمة المستهلك وتلبية احتياجاته.

وشركة جونسون السعودية هي إحدى الشركات الرائدة التي تنتج مبيدات الحشرات، معطرات الجو، منظفات الزجاج، ومنتجات العناية بالأثاث، والمعروفة في السوق السعودية وأسواق الشرق الأوسط بأسماء شهيرة تحتل المرتبة الأولى وهي ريد وبايجون لإبادة الحشرات، جليد التي تضم مجموعة واسعة من معطرات الجو المتنوعة بعبيرها، ويندكس الشهيرة بتنظيف وتلميع الزجاج، وبليدج الرائد في العناية بالأثاث...

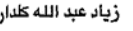
ساعة Gyrotourbillon I تفرّد في التصميم

مع دار جيجر لوكولتر أحرزت ساعة Gyrotourbillon I خطوة عملاقة في عالم الساعات، حيث عمل المصممون على تطوير الزجاج من أجل تعزيز لمعان الجزء الأعلى من الميناء حيث تنكشف العجلة المثبتة لتوازن الوقت وتظهر لأول مرة نافذة شبه مستديرة لعرض التاريخ. وتتمتع وظيفتا الساعة بحضور متواضع فيما تسمح الجسور المخرّمة برؤية منظر غير متقاطع لعجلة الميزان وميزان الساعة في قلب نظام التوربيون الكروي الشكل. وتكشف خلفية العلبة المشغولة بالكريستال السافيري، عمل وظيفة السنة الكبيسية التراجعية، فجاء كل عنصر من عناصر التصميم نتيجة لبحث صانعي الساعات عن الكمال في صناعة الساعات.

بطولة دبي الدولية للجواد العربي





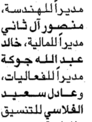


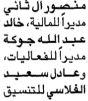
زياد عبد الله كلداري

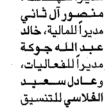
أعلنت اللجنة المنظّمة لبطولة دبي الدولية للجواد العربي اعتماد مركز دبي التجاري العالمي كمقر رسمي للبطولة. وأقرّت الخطة الترويجية والتسويقية للبطولة والتي تشمل عدداً من الدول الأوروبية والعربية، كما تقرّر إقامة معرض تجاري عالمي يعنى بالخيل العربي تحت اسم "معرض دبي الدولي للخيل" بالتزامن مع بطولة دبي الدولية للجواد العربي في السنوات المقبلة، وتم حجز قاعات المعارض في مركز دبي التجاري العالمي لاستضافة هذا الحدث المقرر إقامته في الفترة بين 27 و30 من آذار / مارس من العام 2005. وأنهى القسم الهندسي للبطولة وضع التصاميم الأولية للقاعات التي ستضم الإسطبلات والمعرض.

وتمّ وضع الهيكل الإداري الجديد للجنة العليا المنظمة للبطولة، فعيّن **زياد عبد الله كلداري** رئيساً للجنة، **أحمد بن حارب الفلاحي** مديراً عاماً، **عبد الله طيب قاسم** مديراً للمعارض والتسويق، **منصور الدبل** مديراً للهندسة، **منصور آل ثاني** مديراً للمالية، **خالد عبد الله جوكة** مديراً للفعاليات، **وعادل سعيد الفلاسي** للتنسيق والمتابعة.









شعار البطولة

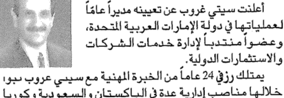
ميماك أوجيلفي: منتدى العلاقات العامة

ممارسات العلاقات العامة كانت مدار نقاش التقت حوله شبكة ميماك أوجيلفي للعلاقات العامة في ندوة "كلية العلاقات العامة: الارتقاء بالمعايير" التي أقيمت في بيروت على مدى يومين وشهدت ورشات عمل أدارها كبار المدراء إضافة إلى مدرب عالمي في مجال العلاقات العامة.

حضر كبار موظفي ميماك أوجيلفي للعلاقات العامة ورشة بعنوان "المهارات الستراتيجية للعلاقات العامة" في حين حضر صغار الموظفين دورات في المهارات الاستشارية، وأساليب الأعمال الجديدة، وطرق التعامل مع العملاء.

وقال **إدموند مطران**، رئيس ميماك أوجيلفي ومديرها التنفيذي: "كانت هذه الندوة واحدة من خطوات عملية كثيرة تهدف إلى إظهار الاهتمام بموظفينا وتطورّهم على المستوى المهني والشخصي". وأضاف: "وهذه واحدة من عدد من الندوات السنوية التي نعقدها في المجالات كافة لضمان تربّع موظفينا على قمة مستويات الأداء كل في مجال اختصاصه".

سجّاد رزڤي

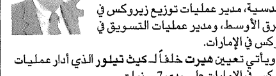


أعلنت سيتي غروب عن تعيينه مديراً عامّاً لعملياتها في دولة الإمارات العربية المتحدة، وعضواً منتدباً لإدارة خدمات الشركات والاستثمارات الدولية.

يمتلك **رزڤي** 24 عاماً من الخبرة المهنية مع سيتي غروب تبوأ خلالها مناصب إدارية عدة في الباكستان والسعودية وكوريا الجنوبية. وكان شغل منصب المدير العام لعمليات سيتي غروب في الباكستان ثم في كوريا الجنوبية كما شغل أيضاً منصب العضو المنتدب لإدارة خدمات الشركات والاستثمارات الدولية.

أندرو هيرت





عينته زيروكس الإمارات مديراً عاماً للشركة في دولة الإمارات العربية المتحدة.

وكان **هيرت** شغل عدداً من المناصب في زيروكس، منها مدير تسويق أنظمة زيروكس الهندسية، مدير عمليات توزيع زيروكس في الشرق الأوسط، ومدير عمليات التسويق في زيروكس في الإمارات.

ويأتي تعيين **هيرت** خلفاً لـ **كيث تيلور** الذي أدار عمليات زيروكس في الإمارات على مدى 7 سنوات.

رفيق سعادة





انضمّ إلى عضوية مجلس إدارة مجموعة أف سي بي العالمية، وهو يشغل منصب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة هورايزون أف سي بي القابضة في الشرق الأوسط.

مجيد خليل



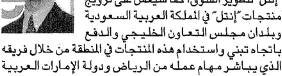


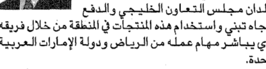
تمّ تعيينه مديراً عاماً لفندق رويال ميريديان أبو ظبي، بعد أن أنجزت أعمال التجديد والتوسيع التي دامت سنتين.

ويحمل **خليل** شهادة من جامعة نورث لندن ولديه خبرة فندقية تجاوزت الـ34 عاماً حيث شغل مناصب إدارية عدة في سلسلات فنادق عالمية.

سمير الشما







عيّنت "إنتل" **سمير الشما** مديراً عاماً لعملياتها في منطقة بلدان مجلس التعاون الخليجي، وسيعمل، من خلال مكتب السعودية، على تحفيز الجهود التي تبذلها "إنتل" لتطوير السوق، كما سيعمل على ترويج منتجات "إنتل" في المملكة العربية السعودية وبلدان مجلس التعاون الخليجي والدفع باتجاه تبني واستخدام هذه المنتجات في المنطقة من خلال فريقه الذي يباشر مهام عمله من الرياض ودولة الإمارات العربية المتحدة.

غداء إعادة التأمين العربية



من اليمين: الوزير مروان حماده، خلدون بركات، النائب باسل فليحان، لطفي الزين وأبرهام ماتوسيان

لمناسبة انعقاد المؤتمر العام الـ25 للاتحاد العام العربي للتأمين دعا رئيس مجلس إدارة شركة إعادة التأمين العربية **خلدون بركات** المشاركين إلى مأدبة غداء أقيمت في فندق البريستول. وهنا بعض اللقطات:



من اليمين: ياسر البحارنة، خالد أبو النحل وصبحي الحسيني



من اليمين: العقيد عمر مكاوي، أنطوان بقعوني وزكي نورسي

... وعشاء المشرق



ماتوسيان مع عدنان الفاكهاني وعقيلته وزلى عجوز

كما أقام رئيس مجلس إدارة شركة المشرق للتأمين **أبرهام ماتوسيان** حفل عشاء ساهر للمشاركين في المؤتمر في مجمّع الوايفز Waves - المنصورية.



من اليسار: أبرهام ماتوسيان، سامية طربيه، رامي صباغ وألكسندر ماتوسيان



أبرهام ماتوسيان وعبد الخالق رؤوف خليل مع بعض المدعوين

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
Tel : 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aiwa@emirates.net.ae

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'LAKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107, JAPAN
Tel : (813) 35846420
Fax: (813) 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400 PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN MALAYSIA
Tel : +3 7729 6923
Fax : +3 7729 7115
E-mail: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SPAIN

PUBLISTAR
Ms. Olga MARTINEZ
C/ Cea Bermudez, 12 Attico
28003 MADRID - SPAIN
Tel : 00 34 91 553 66 16
Fax: 00 34 91 554 46 64

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
Tel : (82-2) 739-7841
Fax : (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10, SUISSE
Tel : (21) 654 40 00
Fax: (21) 654 40 04

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP, U. K.
Tel : (00-44-207) 630 9966
Fax: (00-44-207) 630 9922

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AdMarket International
105 Woodrow Avenue
Southport, CT 06490 USA
Tel : (203) 319-1000
Fax: (203) 319-1004
Email: info@admarketintl.com
Website: admarketintl.com

TURKEY

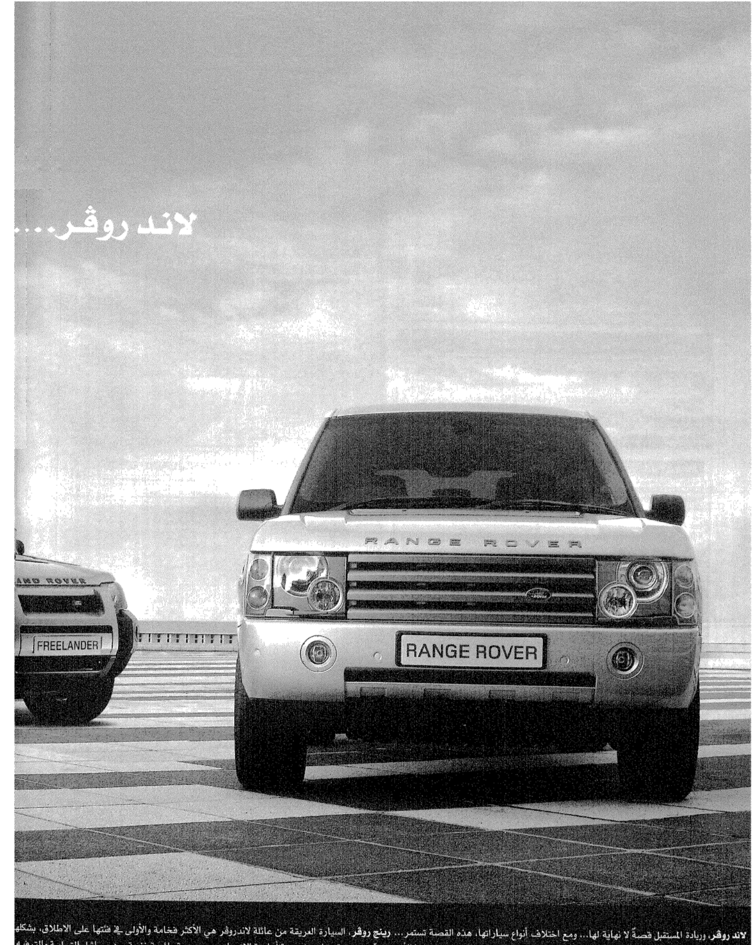
Murat EFE
Halit Ziya sokak 26/9 06540
Cankaya - ANKARA -TURKEY
Tel :+90.312.441 93 54 / ext.,136
Fax:+90.312.439 57 24
Mobile: +90.533.212 54 44
email : m.efe@monch.com.tr

OTHER COUNTRIES (*)

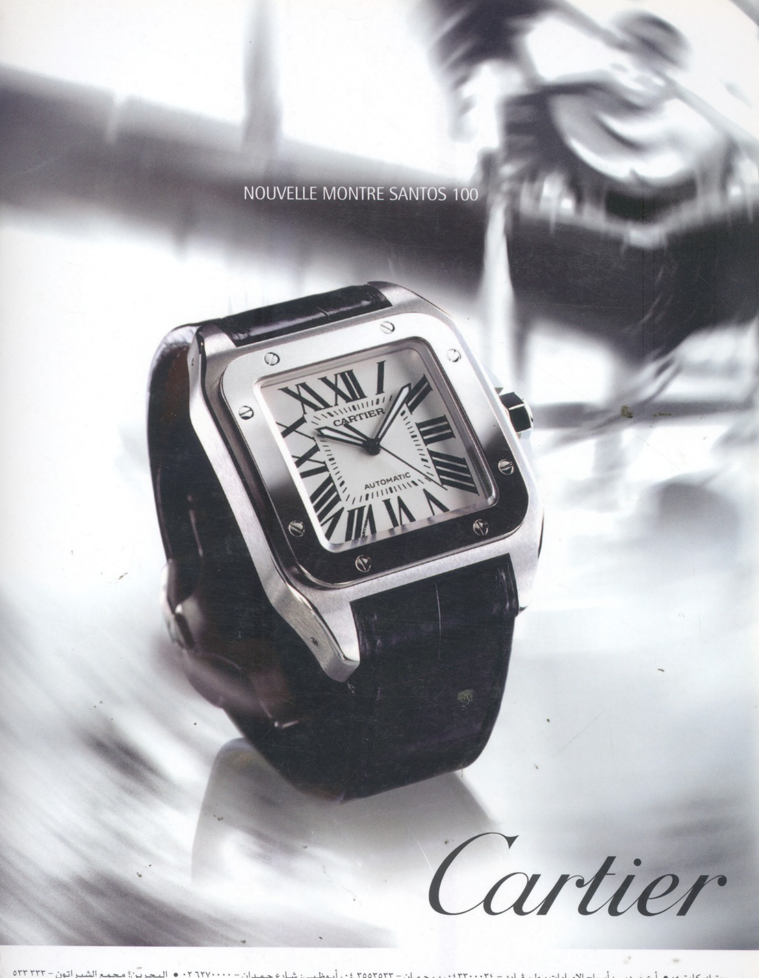
PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUINES 4 CH - 1005 LAUSANNE, SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index


لاند روڤر...
RANGE ROVER
RANGE ROVER
FREELANDER
لاند روڤر، وريادة المستقبل قصةٌ لا نهاية لها... ومع اختلاف أنواع سياراتها، هذه القصة تستمر... رينج روڤر، السيارة العريقة من عائلة لاندروڤر هي الأكثر فخامة والأولى في فئتها على الاطلاق، بشكله
ديسكڤري، سيارة قوية، عائلية باستخدامات مختلفة، جميلة بخطوطها الانسيابية وتصميمها الأنيق، تميّزت بسبعة مقاعد فسيحة أمامية الاتجاه، وبمجموعة رائعة غنية من وسائل التسلية والترفيه
وتجعل من القيادة على الطرق الوعرة رحلة استطلاع فريدة بقيادة سلسة هادئة. عائلة لاندروڤر المميزة... الأفضل بلا منازع.


لأفضل بلا منازع
LAND ROVER
DISCOVERY
الفريد وبتصميمها الرائع، مع واجهة أمامية خلابة بمصابيحها الثنائية، والحرفية اليدوية بخياطة الأجزاء الجلدية في مساحاتها الداخلية الغنية المترفة.
وأخيراً وليس آخراً، فـردٌ من هذه العائلة العريقة، سيارة فريلاندر، بتصميمها الأخاذ وتكنولوجيتها المتقدمّة التي تؤمّن الثبات والرشاقة على الطرقات المعبّدة،
LAND ROVER


NOUVELLE MONTRE SANTOS 100
CARTIER
AUTOMATIC
Cartier